DIE GOLDSCHMIEDEKUNST

50. JAHRGANG

1929

VERLAG: HERM. SCHLAG NACHF., LEIPZIG C1
INHABER: WILLY KIRSTEIN

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

1879 1929

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

HSN

15. Heft 50. Jahrgang 13. Juli 1929

LEIPZIGER HERBSTMESSE 1929

Vom 25. bis 31. August

Die

Großhandels- und Herbstmesse-Nummern

der Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst" erscheinen am 10. August (Nr. 17) und am 24. August 1929 (Nr. 18).

Messeführer. In beiden Ausgaben veröffentlichen wir wieder einen Messeführer durch das Edelmetallgewerbe. Die ausstellenden Firmen werden in getrennten Listen sowohl nach Messehäusern geordnet, wie auch namentlich, in alphabetischer Folge, mit Hinweis auf Erzeugnisse und Messestand aufgeführt. — Wir bitten die Aussteller, uns umgehend die erforderlichen Angaben zu machen.

Auflage, Verbreitung u. Ausführung. Für besonders hervorzuhebende Anzeigen ist wiederum für beide Ausgaben ein besonderer Anzeigenteil in Zweifarbendruck vorgesehen. Die Großhandels- und Messe-Nummern einschließl. Messeführer gelangen in bedeutend erhöhter Auflage an sämtliche in- und ausländische Bezieher und Interessenten auf der Messe, ferner an Importeure und Exporteure im deutschsprechenden Ausland (Nordische Länder, Holland, Belgien, Schweiz, Oesterreich, Tschechoslowakei u. Dänemark).

Messe-Anzeigen. Beabsichtigte Anzeigen wollen Sie zur Sicherung eines vorteilhaften Platzes baldigst bestellen unter Angabe, ob Ein- oder Zweifarbendruck gewünscht wird.

„DIE GOLDSCHMIEDEKUNST"

Druck und Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1
Fernsprecher 22255 Windmühlenstraße 31

Zweigstelle Pforzheim: Leiter Gustav Wolf, Schulberg 10. — Fernsprecher 1938

50. Jahrgang Nummer 15

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Leipzig, am 13. Juli 1929

Die Modebewegungen in der Pariser Schmuckindustrie

Es ist unleugbar, daß die Pariser Schmuckmode neuen Zielen entgegengeht. Der wertvolle Stein in einfacher, klassisch anmutender Fassung ist von der Bildfläche verschwunden und man sucht heute Wirkungen, die über dem freudigen Funkeln des Diamanten, dem matten Schimmer der Perle und vornehmen Glanz des Goldes und Silbers stehen. So ist der Wert des Materials etwas in den Hintergrund gerückt und hat den der geschmackvollen Arbeit den ersten Rang eingeräumt. Im Grunde genommen ist diese Bewegung zu begrüßen, denn sie beruht auf einer sehr vernünftigen Ansicht. Warum soll das Schmuckstück nur nach seinem Materialwert eingeschätzt werden? Gibt es neben den Diamanten, Rubinen, Saphiren, Smaragden nicht so viele andere Steine, die nicht von geringerem dekorativen Wert sind? Dies ist so ungefähr die Überlegung, auf der die moderne Pariser Schmuckmode fußt. Anderesteils war sie aber zu der Beschreitung neuer Wege auch einigermaßen gezwungen. Die Forderung, daß alles, was die elegante Dame an sich trägt, ein harmonisches Ganzes bilden muß, hat sicherlich nicht zuletzt zu dieser Bewegung beigetragen. Früher wurde das Schmuckstück für sich allein gewählt, während man es heute zu diesem oder jenem Kleid anschafft. So ist die Kleidermode berufen, auf die Schmuckmode einen immer größer werdenden Einfluß zu üben, und da man sich bei der Materialwahl nach den Modefarben richten muß, ist man genötigt, stets neues Material heranzuziehen.

Verfolgt man die Modebewegungen dieser letzten Monate auf dem Gebiete des Schmucks, so stellt man fest, daß in den grundlegenden Auffassungen eine Spaltung eingetreten ist. Während die einen an der bisher gepredigten Einfachheit festhalten, lassen die anderen ihrer Phantasie und künstlerischen Eingebung wieder freieren Lauf. Die zuerst erwähnte Richtung, die noch sehr viele Anhänger zählt, bedarf keiner näheren Beschreibung, da man sie ohnehin nur allzu gut kennt. Dagegen verdient die zweite größere Beachtung, und dies auch deswegen, weil sie aller Voraussicht nach in der kommenden Wintersaison die Oberhand gewinnen wird. Hier drängt sich vor allem eine allgemeine Bemerkung auf: man geht von der harmonischen Gestaltung ab und wendet sich einer gewissen Symmetrielosigkeit zu. Eine besonders große Vorliebe findet man augenblicklich für kubistische Motive vor. Sie haben auf dem Gebiete der Zigaretten-Etuis, Puderdosen, wie überall dort, wo größere Flächen zur Verfügung stehen, eine sehr rasche Verbreitung gefunden. Man liebt auch heute ein buntes Farbenspiel. Auf die Mode der nationalen Farben haben wir schon zu wiederholten Malen aufmerksam gemacht. Oft vertauscht man das Blau der Trikolore mit Schwarz. Diese Farbenliebe bedeutet eine nicht geringe Gefahr für die Gold- und Silberschmiede, die sich durch die neuen Modetendenzen benachteiligt sehen. Die ungünstigen Folgen machen sich schon jetzt bemerkbar. Man klagt vielfach über Absatzschwierigkeiten, da das Publikum die Gold- und Silberschmiedearbeiten vernachlässigt. Das Mittel, das der Edelmetallindustrie durch verschiedene Legierungen zur Verfügung steht, reicht natürlich nicht aus, die Farbenfreudigkeit, die man übrigens heute ganz allgemein beobachten kann, zu befriedigen.

Ein weiteres allgemeines Merkmal besteht darin,

daß man den fein ausgearbeiteten Einzelheiten nicht mehr die frühere Beachtung beimißt. Man geht heute nur mehr darauf aus, eine möglichst vorteilhafte Gesamtwirkung zu erzielen. Anderesteils zeigt sich eine besondere Vorliebe für das Massive, also schwere Halsketten, Armreifen und Armbänder. Der starre Armreif ist vielfach von den Gliedarmbändern verdrängt worden. Neben den bisher üblichen geometrischen Figuren findet man nunmehr auch Stilblumen und Blätter etwas häufiger vor. Sehr hübsch sind einige Modelle, bei denen beide Motivarten abwechselnd vertreten sind. Sehr „en vogue" sind auch die sogenannten Stäbchenmodelle, die darin bestehen, daß Gold- oder Silberstäbchen von ganz gleicher Dimension und Form, in der Weise aneinandergereiht werden, daß sie hübsche Figuren bilden. Diese Modelle wirken recht originell, während sich ihr Entwurf und ihre Ausarbeitung so einfach als nur möglich gestaltet.

Hervorzuheben ist schließlich, daß die sogenannten „ensembles", die sich auf dem Gebiete der Kleidermode schon seit längerer Zeit großer Beliebtheit erfreuen, nun auch auf dem Gebiete des Schmucks eine bedeutendere Rolle als bisher spielen. Armband, Halskette, Ring und Ohrring tragen hier das gleiche Motiv. Man geht vielfach noch weiter, indem man auch die Verzierung des Handtäschchens oder des Schuhes in die gleiche Form kleidet; denn die Pariser Gold- und Silberschmiede befassen sich heute nicht nur mit Schmuckgegenständen im engeren Sinne des Wortes, sondern sind auch zu sehr wichtigen Mitarbeitern der Modesalons geworden, für die sie Knöpfe, Schnallen und dergleichen entwerfen. Diese Einstellung kann vielleicht als die glücklichste Errungenschaft der letzten Jahre bezeichnet werden, denn sie schafft eine enge Verbindung zwischen dem Kleid und dem Schmuck, aus dem die Schmuckindustrie nur Gewinn und Vorteil ziehen kann.

Ein Dorado für Juweliere und Goldschmiede

Ein Land, in dem die Frauen unendlich viel Schmuck tragen, ist Spanien. Die Frauen haben dort so eine ganz andere Art an sich, überhaupt Schmuck zu tragen, und zwar hat das den hauptsächlichsten Teil der Begründung darin, daß das weibliche Geschlecht in Spanien völlig anders erzogen wird, wie z. B. in Deutschland. Die Spanierin kennt kein Berufsleben in dem Sinn, wie ein deutsches Mädchen. Sie ist viel zu stolz dazu, irgendeinen Beruf zu ergreifen, und das Sprichwort, stolz wie ein Spanier, ist absolut nicht unbegründet. Es herrscht in Spanien der tief verwurzelte Standpunkt, wenn ein Mädchen arbeitet, so hat es den Anschein, es ginge der Familie schlecht, und diese Meinung ließe der Spanier niemals über sein Haus kommen. Wenn es einer Familie noch so schlecht geht, so hungern sie lieber etwas, und die Mädchen sticken heimlich im Haus ein wenig (da sieht ja niemand was sie tun), nur damit niemand aufmerksam wird, daß es ihnen schlecht geht.

Die einzigen Arbeiterinnen, die es in Spanien gibt, sind die Fabrikarbeiterinnen, sonst werden die Mädchen einzig und allein fürs Heiraten erzogen, und die Mütter setzen ihren Stolz darein, ihre Töchter so früh wie möglich zu verheiraten; wenn ein Mädchen 20 Lenze hat, und es hat noch keinen Mann, so gilt das bereits für ein gefährliches Alter. Darin aber, daß das einzig große Ziel im Leben einer Spanierin die Heirat ist, wurzelt die tiefe Liebe zum Schmuck. Sie schmückt sich von Jugend auf mit beinahe übergroßem Eifer, nur um ja recht bald einen Mann zu bekommen. Daß sie sich während der Ehe noch genau so gern und so viel schmückt, mag mit „Gewohnheit" zu begründen sein. Außerdem aber ist es ja auch die einzige angenehme Beschäftigung der verheirateten Frau, denn von ihrem Mann hat die Spanierin, trotzdem sie sich so rasend nach ihm sehnt, absolut nicht sehr viel. Denn die Männer sitzen dauernd (ohne ihre Frauen) und mit Ausdauer in den Cafés, auch scheint ihnen der Begriff Treue etwas Fremdes zu sein. Ihre nebenberuflichen Interessen widmen in der Hauptsache sie der Lotterie und dem Stierkampf, und die Frauen verschwenden ihr ganzes Geistesleben für die Kleider- sowie für die Schmuckmode. Sie sind stets führend in allem, was für sie Mode ist, und zwar gilt dies, abgesehen von wenigen trachtentragenden Bauernstämmen für die gesamte weibliche Bevölkerung.

Der unentbehrlichste und typischste Schmuck der Frauen ist der Kopfschmuck. Eine Spanierin ohne Ohrringe? — Ich habe keine gesehen, und würde irgendjemand vielleicht mal einer nichtbeohrringten begegnen, so wäre ich sicher, daß sie sie im Moment nur verloren haben könnte. Man kann also mit Bestimmtheit sagen, daß grundsätzlich jede Spanierin Ohrringe trägt, wenn sie es vielleicht nicht im Haus tut, so dann ganz bestimmt, wenn sie ausgeht. Dieser Ohrschmuck nun hat meistens ganz erstaunliche Dimensionen. Ich selbst hatte oftmals das Gefühl, er würde bei manchen Bewegungen die Schulter berühren. Auch scheint in Spanien eine Mode ganz speziell für Ohrringe zu existieren, also während der Zeitdauer einer gewöhnlichen Modewelle noch eine Zwischenmode für Ohrringe. Ich fragte z. B. einige Senoritas aus einer mir bekannten Familie, wann sie denn

wieder einmal diese Ohrringe anlegen würden, die sie an dem Tage trugen, an dem ich sie kennen lernte. Worauf sie mir mit fabelhaftem Stolz erklärten, daß sie sich mit diesem Schmuck nicht mehr auf die Straße wagen könnten, da er ja schon längst (ich hatte sie ungefähr vor 3 Wochen kennengelernt) wieder unmodern sei. Durch dieses kleine Beispiel kann man sich, glaube ich, den besten Begriff von der Modeeifrigkeit der spanischen Frauen machen. Momentan dominieren nicht mehr die Ohrgehänge, sondern die wirklichen Ringe in einem Durchmesser von etwa 3 bis 5 Zentimetern. Wer Geld hat, trägt sie in Gold ausgeführt, und wer keines hat, trägt Imitationen. Denn solange zu sparen, bis vielleicht einmal ein paar wertvolle Ringe zu erschwingen wären, hätte wenig Zweck, da ja bis zu diesem Zeitpunkt wieder andere modern sein würden. Die Formen, also die Art des Schmuckes, ist für ein deutsches Auge, das an künstlerisch wohldurchdachte Linien gewöhnt ist, amüsant anzusehen. Gerade dieser Schmuck, der augenblicklich verpönt ist und der ja doch in absehbarer Zeit bald wiederkommen wird, zwang mir unwillkürlich ein Lächeln ab. Ich betrachtete eine Imitation: an einem reichlich und nach allen Richtungen verschnörkeltem Grundgerüst waren unendlich viele kleine Metallfädchen mit blassen Glassteinchen befestigt, die beim Bewegen der Trägerin etwas Spielerisches gaben. Ich fragte mich unwillkürlich selbst, ob der doch zweifellos unmoderne Schmuck zu dem hochmodernen Kleid nicht störend wirke, und ich kam zu der Ansicht, daß es doch auch bestimmt für die Spanierin vorteilhafter sein würde, einen in den Formen etwas gewählteren Ohrschmuck zu tragen. Auf der anderen Seite jedoch kam mir der charakteristische Kopfschmuck in den Sinn, der ja ebenfalls für unsere Begriffe unmodern erscheint, und den die Spanierin wohl schwerlich in den Formen geändert wissen möchte. Es ist dies der große reichgeschmückte Kamm, der in den tiefgelegten Knoten gesteckt wird, und ziemlich den ganzen Hinterkopf bedeckt. Er kam ursprünglich in Sevilla auf, wo er von jeher auch am meisten getragen wurde. Heute schmücken sich alle Spanierinnen nur zu ganz hohen Festlichkeiten damit, das sind die Tage, an denen sie zum Stierkampf gehen und der Karfreitag. Reiche Spanierinnen haben in diesem Kamm nicht selten ein kleines Vermögen stecken, in so kostbarer Ausführung wird er oftmals angefertigt. Der größte Teil der weiblichen Bevölkerung jedoch wird ihn in unechtem Material und mit Brillantimitationen tragen.

An sonstigem Haarschmuck kann man bei den älteren Frauen kleine, ebenfalls reich ornamentierte Steckkämme sehen, die zum größten Teile aus ganz billigem Material angefertigt worden sind und von denen sie meistens zwei Stück in den Knoten stecken. Die Mädchen und die jüngeren Frauen befestigen in ihrem ziemlich langgeschnittenen Bubikopf entweder mehrere lange, stets mit vielen Similisteinchen besetzte Nadeln oder lange und breite Spangen. — Es kommt in Spanien eben absolut nicht darauf an, aus welchem Material man Schmuck trägt, die Hauptsache ist, überhaupt Schmuck zu tragen. — Eine Spanierin würde sich ganz bestimmt nackt vorkommen, wenn sie nicht irgendein Schmuckstück am Körper hätte. Sie würde auch auf der Straße ohne Schmuck nicht mehr mit Ruhe spazieren gehen können. Sie würde mit Bestimmtheit ebenso unangenehm und aufdringlich von ihren Mitbürgerinnen fixiert werden wie die Ausländerinnen, z. B. die Deutschen, die mit kurzärmeligen Kleidern, Herrenschnitt und Sonnenbrand promenieren.

Eigenartig, aber weniger der Mode unterworfen sind die Fingerringe. In den Auslagen der Goldschmiede sieht man zwar sehr viel Farbsteine und vor allem Ringe mit sehr, sehr schönen und großen Brillanten, in der Regel aber trägt die Spanierin nur Goldringe. Der Trauring wird genau wie in Frankreich an der linken Hand getragen. Schmale runde Ringe sieht man im Verhältnis sehr wenig, die meisten sind flach und breit und mit den verschiedensten Mustern geschmückt. Einen Verlobungsring in dem Sinne wie in Deutschland kennt man in Spanien nicht. Je nach der Einstellung des Bräutigams schenkt er der Braut vielleicht einen Brillantring oder einen goldenen Ring mit geschnittenen und ziselierten Rosen. Für die letzteren scheint eine gewisse Vorliebe zu bestehen, denn man sieht sie sehr viel. Der Bräutigam selbst jedoch trägt niemals einen Ring zum Zeichen der Verlobung und die Braut in vielen Fällen auch nicht. Ist es doch sogar keine Seltenheit, daß selbst verheiratete Leute vielfach keine Trauringe besitzen! — Eine weitere Ringart, die man so ziemlich an der Hand jeder Spanierin sieht, sind die goldenen Kettenringe. Auffallend aber ist im großen und ganzen, daß die Frauen nur in sich geschmückte Goldringe tragen, und zwar ist der bevorzugteste Goldton das Rotgold, Mattgold, wie es in Deutschland zurzeit beliebt ist, sieht man hier weniger.

Ebenso selbstverständlich wie die Ohrringe sind auch die Armreifen. Besonders charakteristisch aber ist, daß man niemals eine Spanierin mit einem Armreif sehen wird, sondern sie scheint grundsätzlich an einem Arm nur mehrere, d. h. 2, 3 oder 4 Stück zu tragen. Die typischsten sind die steifen, schmalen und sehr flachen Goldreifen, deren Oberfläche stets mit einer Gravierung versehen ist. Aber auch die in Deutschland modernen beweglichen Gliederarmbänder scheinen hier äußerst beliebt zu sein.

Ein anderer unerläßlicher Schmuck sind die Nadeln und Broschen, die zum Schließen der Mantilla erforderlich sind. Die Nadeln scheinen allerdings momentan etwas aus der Mode gekommen zu sein. Der größte Prozentsatz liebt vielmehr glatte, goldene, kreisrunde Broschen, deren einzige Verzierung ein schwungvoll gezeichnetes Monogramm der Besitzerin ist. Die Zeichnung ist natürlich wieder in einem Stil ausgeführt, den man in Deutschland schon längst überwunden hat.
Außer den eben geschilderten Schmuckeigentümlichkeiten haben natürlich viele uralte Bauernstämme noch besondere Schmucksitten. Die Bauern auf den spanischen Mittelmeerinseln tragen z. B. an ihrer Nationaltracht an den Ärmeln und dem Halsschlitz, der ziemlich lang ist, kleine, gewölbte Knöpfchen, die sehr wertvoll sind. Sie bestehen aus Gold und sind sehr schön, allerdings in völlig alten Motiven mit Granulation und Email verziert. — Da diese Knöpfchen den Hauptschmuck und zugleich eben den auffallendsten Schmuck der ganzen Tracht bilden, läßt sich wiederum sehr gut feststellen, wie tief hier die Liebe zum Schmuck ist. — In Valencia wiederum tragen die Mädchen mit Vorliebe mehrreihige Perlenketten um den Hals. Derartige Besonderheiten hat sich natürlich nur die Landbevölkerung zu eigen gemacht.
In den Auslagen der Goldwarengeschäfte konnte ich mit Vergnügen auch die in Deutschland vielbesprochenen und die in Frankreich sehr begünstigten unechten M o d e k e t t e n mit buntem Steinmaterial bemerken. Auch in der Praxis scheinen sich diese Ketten ebenfalls wie bei uns und in Paris sehr gut einzuführen.
An sich tragen natürlich alle Spanierinnen für unsere deutschen Begriffe unheimlich viel Schmuck, aber es sieht gar nicht etwa so überladen aus, wie man es sich vielleicht vorstellen könnte. Es steht ihnen sogar sehr gut, und ich glaube sicher, daß ihre Erscheinung verlieren würde, wenn sie wenig oder gar keinen Schmuck tragen würden. Wenn man eine Spanierin betrachtet, so kommt man unfehlbar zu der Ansicht, daß sie etwas puppenhaftes an sich hat, etwas spielerisches, tändelndes und ungemein graziöses. Für sie ist der Schmuck zu etwas lebensnotwendigem geworden, zu einem Reich, von dem sie sich niemals trennen können wird.

Rationalisierung der Juwelenerzeugung - A. Pokorny, Prag (Fortsetzung)

Jetzt können wir zur Arbeitsvorbereitung zurückkehren, nachdem wir wissen, daß Arbeitsvorbereitung aus genauen Plänen der Arbeit und des Arbeitsvorganges, sowie Zurichten des Arbeitsmaterials besteht.
Die Planung wurde schon besprochen. Nach Planzeichnungen wird berechnet, wieviel Material gebraucht wird, in welchen Formen oder Halbfabrikaten. Einzelne kurante Größen, Stärken usw. können normalisiert werden, so daß ein Zeichen zur Beschreibung genügt. Es werden hauptsächlich 4 Blechstärken für Fassungen benützt (rein oder kombiniert, doubliert, für kleine oder für große Fassungen). Es genügt, die Flächenmaße bei gegebenen Stärken zu addieren, um zu wissen, wieviel Blech nötig ist. Zur Zurichtung werden die verschiedenen Breiten und Stärken in Gruppen geordnet und einzelne Streifen darnach geschnitten. In der Praxis wird es dem Arbeiter so geläufig, daß er die angelegten Tabellen selten zu Rate ziehen muß.
Diese Vorbereitung des Materials erspart nicht nur Zeit, sondern auch Material, weil dem Zurichten die entsprechende Sorgfalt gewidmet wird und das Material die geeignetsten Maße erhält. Es entstehen weniger Abschnitte und Abfälle. Die rationelle Zurichtung spart ferner Material durch Vermeidung unnützen Vorrats von Drähten und Drähtchen, Scharnieren und Scharnierchen, sowie vielem anderen für „event. Bedarf". Man hat einige Normalstärken und Größen, die rasch und vollkommen ausgenützt werden. Für individuelle Gegenstände sind Tabellen angelegt, nach welchen genau das gebrauchte zugerichtet wird. Die Ausnützung des Materials durch rationelle Zurichtung wird vollkommener, der Umlauf rascher, das Material dadurch billiger.
Zum Schlusse dieses Kapitels wollen wir die Arbeitsverteilung noch vom rein verwaltungstechnischen Standpunkt besprechen.
Es gibt grundsätzlich zwei Arten von Juwelenerzeugung:
1. zu vorhandenen Steinen (Überarbeitungen, Reparaturen u. a.),
2. nach Zeichnung, ohne Steine.
Im ersten Fall bekommt der Arbeiter außer Zeichnung und Material auch die Steine. Für diese Verteilung sowie für das Aufbewahren bewähren sich Papiersäckchen, worin alles vorbereitet ist. Die Säckchen sollen die Größe der Zeichnungen haben oder etwas größer sein, so daß die Zeichnungen beigelegt werden können. Die Säckchen werden in einem Kistchen kartothekal geordnet nach dem Termin, wann das Arbeitsstück fertig sein soll resp. wann es in Arbeit gegeben werden muß, was durch überragende Karteikartons bezeichnet wird. Außerdem kann jedes Säckchen mit einem Reiter versehen werden, durch dessen Farbe angedeutet wird, wer die Arbeit bekommen soll. Sehr dringende Bestellungen können außer-

dem noch große rote Reiter bekommen, so daß man auf den ersten Blick eine vollkommene Kontrolle und Übersicht hat.
Für die Verteilung von Arbeitsstücken ohne Steine können entweder auch obenerwähnte Säckchen (für Material) benützt werden, oder lediglich Planzeichnungen kartothekal geordnet. Die Planzeichnungen für Teilarbeiten können selbstverständlich nur Teilzeichnungen sein.
Zur Arbeitskontrolle eignen sich entweder die Säckchen, die beschrieben und durchgeschrieben werden. Es wird in die Säckchen ein Pauspapier gelegt, so daß wir nach dem Abschneiden der Ränder die hintere Wand des Säckchens als Kopie erhalten. Oder es werden separate mit zwei Durchschriften versehene Zettel benützt, was empfehlenswert ist.
Wozu dienen die 3 Arbeitszettel?
1. Werden die Arbeitszettel nach Gruppen und Nummern des Gegenstandes geordnet. Diese Kontrolle dient zur Übersicht einzelner Gruppen und zur Kontrolle des Erfolges, was ein Hilfsmittel zur Aufstellung des Gesamtarbeitsplanes ist.
2. Zettel dienen zur Kontrolle einzelner Arbeiter. Sie werden nach Arbeiternamen fortlaufend geordnet.
3. Zettel dient zur Übersicht der Gesamtarbeit der Firma, chronologisch geordnet.
Die Materialkontrolle wird oft mit der Arbeitskontrolle verbunden, was meiner Anschauung nach falsch ist. Die Materialkontrolle soll selbständig geführt werden und nur ihre Resultate sollen zur Arbeitskontrolle zugezogen werden. Bei Verbindung der beiden Kontrollen leidet die Klarheit. Es ist ganz nebensächlich für die Arbeitskontrolle, wieviel Material einzelne Arbeiter bekommen. Maßgebend für die Arbeitskontrolle ist das Endgewicht und der Abgang in Summa und prozentual.

(Forts. folgt.)

Zur Rationalisierung der Juwelenerzeugung

In Nr. 10 der „Goldschmiedekunst" nimmt ein Mitarbeiter Stellung zur Rationalisierung der Juwelenerzeugung und deren Propagierung.
Dieser Herr gibt ein Beispiel aus der Praxis der 90er Jahre zum besten, welches interessant und auch charakteristisch ist. Charakteristisch aber nicht für die Arbeitnehmerschaft, sondern für den, der die Neuerung eingeführt hat. Es bestätigt nur, daß es dem Einführer an einem richtigen Beweismittel fehlte, die Arbeiter zu überzeugen: „Dieser Kampf gegen Eigensinn und Dummheit dauerte Monate hindurch, bis mir eine zufällige Beobachtung ein Beweismittel an die Hand gab, dem sich auch die Verbohrtesten unter den Arbeitern nicht verschließen konnten". Gegen seinen Willen gibt hiermit der Autor zu, daß der „Fortschritt" bei den Arbeitern durchsetzbar ist, wenn man die Einführung beim richtigen Ende anfaßt. Es ist nicht Zufall, daß Menschen, die den Fortschritt mit „Donnerwetter" durchsetzen wollen, keine Erfolge erzielen.
Der Autor hält es ferner für unnötig, sich mit der Rationalisierung zu beschäftigen, da „man annehmen sollte, daß in Deutschland jeder intelligente Geschäftsmann und auch ein Teil der übrigen über diesen Begriff im Bilde ist", und dieses Thema „vielfach von allen möglichen Seiten beleuchtet, erklärt, definiert und behandelt wurde". Wie uns jedoch ein Einblick in die einschlägige und auch offizielle Literatur zeigt (Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit — Nachrichten, Gesellschaft für Organisation — G-für-O —, Wirtschaftlichkeit usw.), ist dies aber leider nicht der Fall. Die Rationalisierung muß wie jeder Fortschritt systematisch propagiert werden, um zum Ziele zu gelangen.
Das Fremdwort Rationalisierung wird von offiziellen wissenschaftlichen Kreisen benützt, weil es bis heute noch durch kein deutsches Wort erschöpfend ersetzt werden konnte und international ist. „Rationalisierung" stammt vom Worte rational, was vernunftmäßig, auf Vernunfterkenntnis gegründet, bedeutet (Brockhaus, Leipzig 1924, Bd. 3). Außerdem läßt sich das Wort Rationalisierung nicht, wie der Autor meint, durch das deutsche Wort Fortschritt ersetzen, weil diese beiden Begriffe nicht gleichbedeutend sind.
Diskussion und in erster Linie sachliche Einwände sind mir willkommen, wie ich bereits im Kapitel „Arbeit" erwähnt habe, da sie, wenn sie berechtigt sind, die Sache vertiefen helfen.

A. Pokorny, Prag.

Die Goldschmiede in Alt-Zittau · Otto Lindekam, Leipzig

Wer in seinem Berufe wirklich ein Meister heißen will, muß selbstverständlich sein praktisches Können auf die höchste Stufe bringen, bis dorthin, wo die Kunst ihre Fortsetzung findet, aber nicht genug damit, er muß auch die vielfältigen Verbindungen kennen, die seinen Beruf mit der Gemeinschaft des Volkes zusammenführen, und nicht zuletzt gehört zum Meister jener Bildungsgrad, der sich nicht im Allgemeinwissen erschöpft, sondern vor allem weit darüber hinausragt, bis hin zur

Geschichte seines schärfer umrissenen Standes und Berufes. Das Letzte ehrt ihn und zugleich diejenigen, die vor ihm schufen auf demselben Gebiete. Solch Wissen ehrt aber nicht nur, sondern lehrt auch und erbaut in den Stunden der Sammlung und Erholung, schlägt geistige Brücken zwischen dem Heute und Einst und weitet den Blick, macht gerechter in unserer unduldsamen Gegenwart und läßt uns immer wieder erkennen, daß Kampf zu allen Zeiten der Sinn des Menschenlebens ist. Dabei ist es völlig gleichgültig, ob wir eines bestimmten Berufes Werdegang im allgemeinen von seinen dunklen Anfängen bis heute verfolgen, oder ob wir aus der uns gebotenen Fülle nur diejenige Historie herausgreifen, die einen kleineren Kreis, eine einzige Stadt in unserem Vaterlande umfaßt, greift doch mehr oder weniger die Geschichte jeder Stadt in die der anderen über und läßt Schlüsse zu auf die allgemeine Lage eines schärfer umrissenen Berufes, das Leben unserer Altvordern usw. in der ferneren Vergangenheit überhaupt. Verfolgen wir darum heute einmal eine weniger berühmte Entwicklungsgeschichte, nämlich diejenige der Goldschmiede in der sächsischen Stadt Zittau, einer Stadt, wie es viele im Deutschen Reiche gibt, die nicht als ausgesprochene Goldschmiedestadt gelten kann, dennoch aber keineswegs für die Gesamthistorie der Goldschmiedekunst ganz nebensächlich ist.

Wann erstmalig Gold- oder Silberschmiede nach Zittau kamen oder dort sich berufsmäßig betätigen, läßt sich heute in einwandfreier Weise nicht mehr ermitteln. Als sehr wahrscheinlich ist jedoch anzunehmen, daß dies nach der 1255 erfolgten Stadtgründung, die von dem fünften Böhmenkönige Primislaus III. Ottocarus vorgenommen wurde, geschehen ist, wahrscheinlich noch, nachdem Zittau in den Jahren 1263, 1273 und 1277 mit trutzigen Mauern umschlossen worden war und so die Entwicklung eines ungestörter seßhaften Handwerkerstammes förderte oder richtiger gesagt erst ermöglichte. Wenn wir bedenken, daß Zittau damals bereits, und zwar schon seit ziemlich alter Zeit, ein sehr wichtiger Knotenpunkt des Handels war und eine Hauptstraße der Landfahrer (Kaufleute) an dem Orte vorüberführte, ist die Stadtgründung eigentlich recht spät erfolgt. Als Stadt blühte sie jedoch um so schneller auf und scheint bald eine ziemlich wohlhabende Bevölkerung beherbergt zu haben; denn als im Jahre 1317 dort eine sogenannte Kramerinnung errichtet wurde, in der sich die Handeltreibenden organisatorisch zusammenschlossen, traten ihr auch, wie dies einstmals öfter bei schwächeren Handwerkergruppen der Fall gewesen ist, auch die Gold- und Silberschmiede bei, um gewissermaßen eine Dachorganisation zu haben, die für ihre Rechte eintrat. Wieviel Goldschmiede usw. dieser Innung angehört haben, hat uns die Historia leider nicht überliefert. Nach Lage der damaligen Verhältnisse dürften es aber wohl nur einige wenige Meister gewesen sein; denn gewöhnlich bildeten Berufsgruppen, die mitunter nur sechs tätige Meister zählten, besondere Innungen, traten, sofern sie doch keine eigenen Zünfte gründeten, dann aber in ihren sogenannten Schutzinnungen als geschlossene Gruppe meist öffentlich betonter hervor. Dies läßt die Handwerker-Geschichte Alt-Zittaus bei den Gold- und Silberschmieden indessen nicht erkennen, was aber nicht ausschließt, daß es dennoch der Fall gewesen sein kann. Jedenfalls finden wir die Goldschmiede und ihre verwandten Berufszweige in Alt-Zittau auf lange hinaus als Schützlinge der einflußreichen und zahlenmäßig starken Kramerzunft vor, und zwar, was sicher verwundert, bis tief in das 17. Jahrhundert hinein, obwohl sich der Ruf der Zittauer Goldschmiede als Künstler bereits im 15. Jahrhundert weit über die Landesgrenzen verbreitet hatte und Zittauer „gülden Ringelein, Spangen von Edelwerck“ usw. von den Leipziger, Frankfurter und Breslauer Handelsmessen aus ihren „naren“ (lies: die Meister ernährenden) Weg in alle Länder suchten und Zittauer Goldschmiede dazumal schon mit dem Edelgestein liefernden Orient in Handelsbeziehungen standen.

Innerhalb der Kramerzunft scheinen die Goldschmiede in Alt-Zittau aber durchaus keine nebensächliche Rolle gespielt zu haben, wie aus dem Schutzverhältnis hergeleitet werden könnte; denn als sämtliche Innungen dieser Stadt im Jahre 1362 „sub dato Carlstein am nächsten Donnerstage nach des heiligen Kreuzes Erhöhung“ vom Kaiser Carolus IV. wegen des in ihnen herrschenden „sponßtigen (widerspenstigen) Gethan“ (Verhaltens) unter eine recht scharfe obrigkeitliche Aufsicht gestellt wurden und „keine Sammlunge noch Morgen Sprache halten“, sowie „in derselben Sammlunge keine Gesetze machen“ — also nicht zusammenkommen und gemeinschaftlich ihre Belange beraten — durften, „es sey denn, daß zweene Schöppen von der Stadt dabey seyn und dieselben Sammlungen und Gesetz geschehen mit ihrem Rath und Wissen“, wurde ausdrücklich ein Goldschmied namens Hanneß (sicher nur ein Vorname) als unruhiger Kopf und „Verführer“ der sich gegen den Stadtrat bzw. dessen verschiedene Verordnungen auflehnenden Kramermeister und ihres Anhanges in etlichen Schriftstücken des Rates erwähnt. Dasselbe war auch der Fall, als im Jahre 1487 aus mancherlei Ursachen zwischen dem Rat der Stadt Zittau und den Handwerkern und „Gemeinen“ (lies: außerhalb der Zünfte stehenden Bürger) wiederum eine tiefe Spannung entstand, die schließlich zum offenen Aufstand des Handwerkes führte und mit der Hinrichtung des Hauptführers endete.

Diese unruhige Zeit für das Zittauer Handwerk, in der Ortsgeschichte der Pönfall von 1487 geheißen, sah vor allem auch den Goldschmied Caspar Bogner, der auf der ehemaligen Spürgasse „eyn gut Brodt hatte vnd vor viel Herren Geschmeyd schuf", mit an der Spitze des Handwerkes im Kampfe um seine alten, verbrieften Rechte. In seinem Hause kamen die Führer der Bewegung heimlich in nächtlicher Stunde zusammen und wählten dem Stadtrate zum Trotz für ihre Innungen andere Obermeister, als die ihnen vom Rate vorgeschriebenen. Lange Zeit hindurch ging der Hader, unter dem nicht nur das Handwerk selbst, sondern die ganze Stadt auf das schwerste Schaden erlitt, zwischen den Handwerkern und der Stadtobrigkeit weiter und eines Tages war die Empörung über den „halsstarren Rath" soweit gestiegen, daß die Meister unter Assistenz ihrer Gesellen und Frauen, sowie der Lehrlinge unter Führung der selbstgewählten, vom Stadtrate jedoch nicht bestätigten Zunftältesten, darunter auch des obengenannten Goldschmiedes Caspar Bogner, zum Rathause zogen, in die Ratssitzungen gewaltsam eindrangen und die sich ihnen entgegenstellenden Stadtknechte entwaffneten und verprügelten. Als sich solche Szenen immer häufiger wiederholten und die Stadt, wie ein aus der damaligen Zeit stammendes Gedicht sagt: „von den weisen Herrn (wie die unruhigen Handwerker genannt wurden) groß Noth" litt, griff der König ein, ließ eine ganze Reihe Handwerker festsetzen — darunter auch den Goldschmied Bogner — und empfindliche Strafen verhängen, die indessen auf Fürbitte der Handwerkerfrauen bald „in dero Gnaden verliefen". Ein hartes Exempel wurde jedoch an dem Hauptführer, wie schon oben erwähnt, statuiert. Dieser wurde im Jahre 1495 öffentlich auf dem Marktplatze hingerichtet.

Von nun ab verlief die Geschichte des Zittauer Handwerkes etwas ruhiger, wenn man überhaupt von einer Zeit, in die die Reformation und ihre mannigfachsten Folgen fiel, von Ruhe sprechen darf. In dieser Zeit tritt das Zittauer Goldschmiedehandwerk weniger deutlich hervor. Nur selten wird ein Goldschmied erwähnt und es macht den Eindruck, als wenn mit dem Einzuge der Reformation die gute Beschäftigung der Gold- und Silberschmiede, die vordem viel für Kirchen und Klöster schufen, beseitigt worden sei. Jedenfalls werden sie um diese Zeit in Zittau und ebenso in den Dokumenten der verschiedenen Reichsmessen verhältnismäßig wenig erwähnt. Es darf hierbei allerdings auch nicht übersehen werden, daß unmittelbar vor, während und nach der Reformation kein Handwerk in Deutschland, das mehr oder minder von den Aufträgen der Kirchen und weltlichen Herrscher profitierte, eine gute Beschäftigung fand. Davon dürfte wohl schwerlich die Goldschmiedekunst in Alt-Zittau eine Ausnahme gemacht haben.

Durch die Reformation ging der Bestand der Goldschmiede in Zittau, wie es in einer Innungsurkunde heißt, nahezu um die Hälfte, allerdings nur vorübergehend für zwei Jahrzehnte, zurück und während vordem die Goldschmiede in der Rangordnung der Zünfte und ihrer Untergruppen an der 22. Stelle gestanden hatten, mußten sie sich von nun an mit der 25. Stelle begnügen, was gleichbedeutend mit einer Verminderung ihrer Rechte war. (Schluß folgt.)

Kritische Betrachtungen zu den Abbildungen der „Goldschmiedekunst", Jahrgang 1928

Da meine Ausführungen im Jahre 1927 in dem Aufsatz „Die neue Kunstrichtung und das Edelmetallgewerbe", wie mir zahlreiche Zuschriften bewiesen, guten Anklang gefunden haben, fühle ich mich veranlaßt, auch einige kritische Betrachtungen zu schreiben über die Abbildungen von Gold- und Silberschmiedearbeiten, welche im Jahre 1928 in der „Goldschmiedekunst" erschienen sind.

Wenn ich mich hauptsächlich mit Silberschmiedearbeiten befasse, so liegt dies daran, daß ich selbst Silberschmied bin und nur darin praktische Erfahrungen habe. Bei Goldschmiedearbeiten dagegen kann ich mich nur auf mein Auge und meinen, wie ich glaube, guten Geschmack verlassen.

Von den Kostproben, welche uns in Heft 1, aus Anlaß des 50 jährigen Bestehens der Kunstgewerbeschule Pforzheim serviert werden, möchte ich nur eines hervorheben: Überall da, wo man die Natur zum Vorbild nahm und die Arbeiten so ausführte, wie das Auge die Gegenstände wirklich sah, kamen Arbeiten zustande, welche man mit Genuß betrachtet. Ich kann und will dabei nicht verkennen, daß Stilzeichnen durchaus nötig ist, um Phantasie und Schöpferkraft anzuregen, will aber keine Kritik an den abgebildeten Stilzeichnungen üben, da dieselben doch immer nur problematischer Natur sein können. Daß man im Modellieren auf dem rechten Wege ist und dabei jeder Richtung gerecht wird, beweisen die Abbildungen der beiden Vögel, Huhn und Gans, sowie das geradezu vollendet schöne Mädchen usw. Die Schale (Hammerarbeit Klasse Michaelis) spricht, obwohl nur einfach rund, durch ihre ruhigen Formen des Unterteils mit den 3 Füßen sehr an. Daß der Oberteil sehr tief gehalten ist, hebt den Gesamteindruck.

Die abgebildete Dose der Gold- und Silberschmiede-

Klasse (Prof. Wende) ist in der Form des Körpers und Deckels nicht neu aber schön. Neu ist aber die Dekoration und wirkt auch ganz reizend. Leider ist auf dem Bilde nicht zu erkennen, ob die Verzierungen aufgelötet oder getrieben sind. An die Füße, welchen man bei neuzeitlichen Silberschmiedearbeiten jetzt sehr oft begegnet, wird man sich wohl gewöhnen müssen. Obwohl in der Form recht gefällig und zierlich wirkend, erscheinen sie mir zu der einfachen Grundform des Oberteiles zu gesucht. Auch vom praktischen Standpunkt habe ich Bedenken. Die Basis der Lötstelle ist zu scharf und muß sich bestimmt nach innen eindrücken.

Die goldenen Ringe der Frau Witwe Josef Wilm, Berlin, sind über jedes Lob erhaben. Es wirkt erhebend, wenn man wieder einmal Entwürfe bzw. Ausführungen von solcher Schönheit und Selbstverständlichkeit sieht. Nichts gequältes und dabei doch dieser Ideenreichtum, kein Motiv doppelt. Ich bin natürlich als Silberschmied außerstande, den hohen Wert und die Schwierigkeiten der Ausführung genügend zu würdigen, aber daß es sich hier um höchste Goldschmiedekunst handelt, kann ich beurteilen. Wir sehen ferner in Heft 3 handgeschmiedete silberne Löffel und desgl. Bestecke von Marga Jeß in vornehmen, ruhigen, schönen und durchaus neuartigen Formen. Handgearbeitete Bestecke bieten der Phantasie weiten Spielraum, sind aber Kaviar fürs Volk und finden bei der großen Masse der Käufer kaum Verständnis. Dieselben sind wegen der künstlerischen Ausführung naturgemäß zu teuer, um viel gekauft zu werden, zumal man bei fabrikmäßig hergestellten Bestecken sehr schöne geschmackvolle Muster findet. Um so größer ist das Verdienst, bei dem am wenigsten Verdienst abwerfenden und schwierigsten Handelsartikel, den Bestecken, Handarbeit zu kultivieren. Die neuen Arbeiten der Kunsthandwerkstätte für Email in Leipzig möchte ich nicht kritisch unter die Lupe nehmen, weil die Abbildungen zu wenig Einzelheiten erkennen lassen. Die Dekorationen der Arbeiten, Farben und Lichteffekte sind bei Emailarbeiten die Hauptsache, aber auf den Bildern nicht ersichtlich. Eines möchte ich nur bemerken, daß die drei Anhänger und der Ring in den Formen recht plump wirken.

In Heft 6 sehen wir 4 Arbeiten von Friedrich Schmid-Riegel, Nürnberg. Dieser eigenartige Künstler verfügt über ausgezeichnetes technisches Können und einen Reichtum an neuen Ideen. Seine Arbeiten bestechen durch die geradezu liebevolle Ausarbeitung. Aber gerade die Eigenartigkeit seiner Ideen machen es auch dem gutwilligsten Beschauer sehr schwer, seiner Fantasie zu folgen. Zum Beispiel der Fliegerpreis macht einen schönen Gesamteindruck, aber man wird mir nicht unrecht geben können, wenn ich behaupte, dieser Fliegerpreis wirkt nur als Ganzes schön. Beweis: wenn man einen der Adlerflügel einzeln sähe, so würde ihn niemand für einen Adlerflügel sondern viel eher für den Finger eines Kastanienblattes halten. Was sich der Künstler gedacht hat, als er die Teedose auf die beiden aufeinanderstehenden, undefinierbaren Tiere setzte, werde ich wohl nie ergründen. Die beiden Fabeltiere sehen verzweifelt nach Karlchen Miesnik aus.

Ebenso könnte man die Roßschweife an der Diplomrolle für Pferderennen allein gesehen niemals für solche halten, viel eher für schöne Fragezeichen. So schön die Arbeit in ihrer Ausführung sein mag, mit der Proportion kann ich mich nicht befreunden.

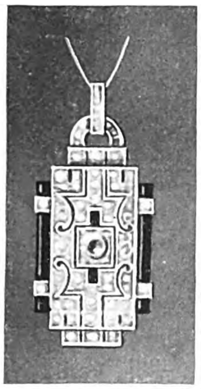
Eine schöne Arbeit ist auch der Silberbecher mit Deckel. Derselbe wäre aber ohne Dezkel würdiger. Die durch nichts begründete Deckelbekrönung wirkt zu plötzlich. Aber auf Plötzlichkeiten muß man bei diesem Künstler immer gefaßt sein.

In Heft 9 finden wir eine Spirituslampe von Professor Th. Wende von der Kunstgewerbeschule Pforzheim. Wenn der Künstler etwas Neues schaffen wollte, so ist ihm dies nur zum Teil gelungen. Diese Formen fand man in der Maschinenindustrie schon oft, so daß sie eben nicht neu sind. Neu ist nur die Verwendung dieser Formen zu silbernen Geräten. Technisch ist diese Lampe viel zu kompliziert und macht unnötig viel Arbeit, ohne künstlerische Fertigkeit zu beanspruchen. Auch der Zweck dieses Gegenstandes wäre ohne Angabe nicht ersichtlich. Für eine Spirituslampe würde ihn auch der intelligenteste Beschauer nicht halten. Wenn sich für diese Spirituslampe wirklich ein Käufer finden sollte, so wäre es von Vorteil, ihm eine Gebrauchsanweisung mitzugeben.

Kleine Zuckerschale und Zigarettenkasten in Silber, ebenfalls von Prof. Wende, wirken auf den Schreck mit der Spirituslampe direkt versöhnend. Aber ganz einverstanden kann ich mich mit der Zuckerschale nicht erklären. Die Schale wirkt ruhig, geschmackvoll in der Form, ist praktisch durch die ausladende Tiefe, aber durchaus nicht neu. Neuartig sind die Füße, aber meines Erachtens wirken diese zu gesucht, um nicht zu sagen gequält. Dagegen wirkt der Zigarettenkasten wirklich schön, eigenartig und neu. Die durchaus originellen Füße harmonieren gut mit dem eigentlichen Kasten und erscheinen mir in ihrer Anordnung überaus praktisch. Gleichfalls sehr zweckentsprechend ist der gewölbte Boden, welcher unnötige Ecken und Winkel vermeidend, ein ein leichtes Herausnehmen der Zigaretten ermöglicht. Die runde Dose von Prof. Wende besticht durch ihre Einfachheit, dies ist ein Stück wie aus einem Guß. Die durchaus nicht alltäglichen Füße sind überaus praktisch und harmonieren wunderbar mit dem Oberteil.

(Schluß folgt.)

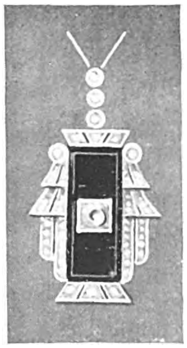
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



624



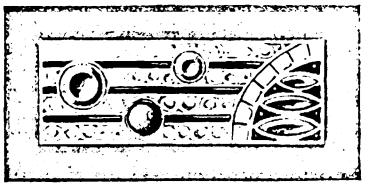
625



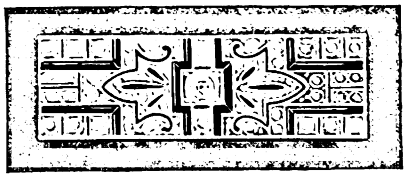
626



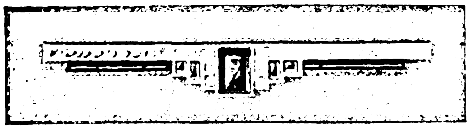
627



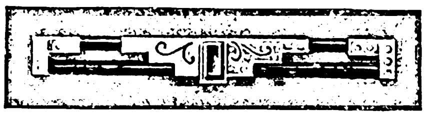
628



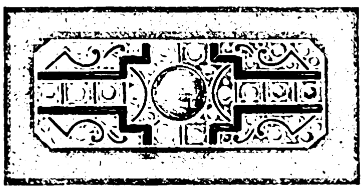
629



630



631



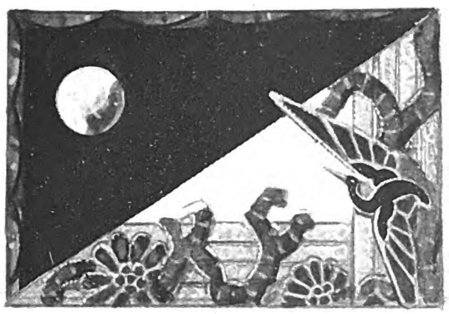
632

624—627 Juwelenanhänger

628—632 Juwelenbroschen

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M. ....“ oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.“, um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst“ in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

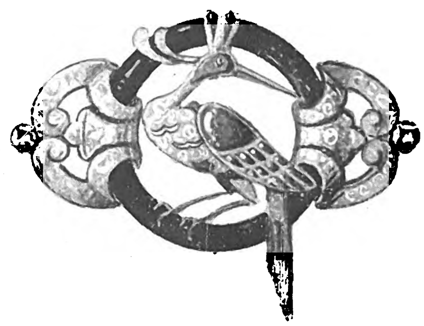
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



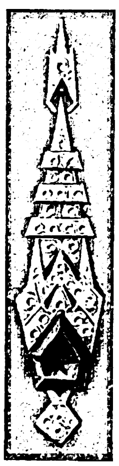
633



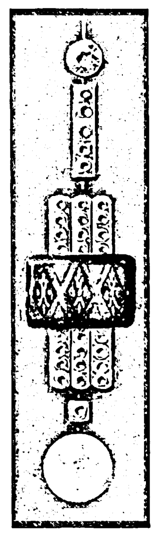
634



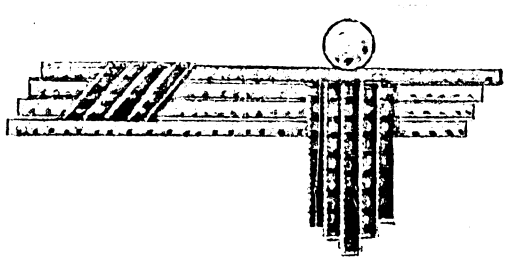
635



636



637



638

633—635 Broschen mit Emaille 636—637 Ohrringe 638 Brosche

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M................" oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

Die gegenwärtige Wirtschaftslage Spaniens · J. Lips

Die Augen ganz Europas, ja der ganzen Welt sind in diesem Jahre auf Spanien gerichtet, das in diesem Jahre zwei bedeutungsvolle Ausstellungen, die ibero-amerikanische in Sevilla und die Weltausstellung in Barcelona, veranstaltet. Neben der Absicht, den Waren der verschiedensten Länder hier ein Stelldichein zu geben, ließen sich die Ausstellungsleiter wohl in erster Linie von dem Gedanken leiten, der Umwelt zu zeigen was Spanien selbst hervorbringt und wie weit die industrielle Entwicklung dieses von der Sonne begnadeten Landes fortgeschritten ist.

Da Spanien, trotz des ziemlich erheblichen Exportrückganges in den letzten Jahren für die deutsche Schmuck- und Edelmetallwarenindustrie von hervorragender Bedeutung ist, dürften einige Angaben über die augenblickliche wirtschaftliche Lage und über die zukünftigen Exportaussichten für unsere Industrien von erhöhtem Interesse sein.

Die in der letzten Zeit in Zusammenhang mit den vorübergehenden Unruhen verbreiteten sich teilweise widersprechenden Angaben über die derzeitige Lage in Spanien geben keineswegs ein wirkliches Bild. Spanien macht augenblicklich eine Zeit wirtschaftlicher Blüte durch, und im Vergleich mit der Vorkriegszeit haben sich einschneidende Änderungen vollzogen und der Gesamtlage des Landes eine in allen Teilen günstige Wendung gegeben. Die Ausfuhrzahlen weisen seit einiger Zeit eine steigende Tendenz auf, die industrielle Entwickelung nimmt einen für südliche Länder bisher ungekannten Umfang an. Neben der Landwirtschaft, die immer noch an der Spitze steht, rangiert unmittelbar die Industrie, besonders die Ausnutzung der Wasserkräfte, ihre Dienstbarmachung für die Elektrizität macht dauernd Fortsschritte. Sehr bedeutend ist auch die spanische Minenindustrie, man bedient sich der modernsten Förderungseinrichtungen um die in den verschiedensten Distrikten liegenden Bodenschätze, vor allem Kupfer, Zink, Quecksilber, Gold und Silber, zu gewinnen und der Wirtschaft zuzuführen. In den letzten Jahren belief sich der Wert der Minen- und Hüttenproduktion auf 1,394 Millionen Pesetas. Diese Industrien beschäftigen allein über 140 000 Arbeiter.

Alle diese Merkmale lassen also keineswegs die Vermutung zu, daß etwa der Bedarf Spaniens an Schmuck- und Edelmetallwaren infolge allgemeiner Geldknappheit abgenommen haben könnte, das wäre weit gefehlt, denn der tatsächliche Bedarf hat mindestens die gleiche Höhe der Vorkriegszeit, im Verhältnis hat er aber sicher zugenommen. Daß Deutschland nicht mehr in dem früheren Grade an der Schmuck- und Edelmetallwareneinfuhr beteiligt ist, hat verschiedene Gründe, einmal ist die Überschwemmung Spaniens mit französischen Waren daran schuld, und zum andern müssen Inflationssünden und Vertrauensschwund zu deutschen Exporteuren dafür verantwortlich gemacht werden. Dann aber auch die Konkurrenz weiterer Staaten. Über die beiden vorletzten Punkte wird noch zu reden sein. Daß Frankreich sich im spanischen Schmuck- und Edelmetallwarengeschäft festgesetzt hat, ist eine leider nur zu offensichtliche Tatsache. Dadurch, daß Spanien während des Krieges von Deutschland vollständig abgeschnitten war, sah sich die spanische Edelmetallbranche vor die Aufgabe gestellt, eigene Industrien ins Leben zu rufen, auch heute noch verfügt Spanien über eine Anzahl größerer Betriebe, die sich mit der Herstellung von Schmuck- und Edelmetallwaren befassen. Die französischen Waren sagten nämlich anfangs nicht zu, doch mit der Zeit ist das, wohl auch durch die für Spanien günstigen Valutaverhältnisse bedingt, anders geworden. Allerdings haben sich die Franzosen auch mit zäher Energie dafür eingesetzt, den spanischen Markt an sich zu reißen, besonders nach der Stabilisierung der deutschen Währung. Heute überwiegen die französischen Erzeugnisse auf dem spanischen Markt, der Rest verteilt sich auf Deutschland, Österreich, die Tschechoslowakei und Italien, soweit Schmuck- und Edelmetallwaren in Betracht kommen, Uhren werden hauptsächlich aus der Schweiz, aus Frankreich und aus Deutschland bezogen, von uns besonders billige Uhren, Wecker und Reiseuhren.

Bemerkenswert ist die Einfuhr französischer Großjuwelenstücke; in den Läden Madrids und Barcelonas, sowie in denen einiger anderer großen Städte sieht man ähnliche Juwelen wie auf der Rue de la Paix, der berühmten Juwelierstraße in Paris. Aber auch sonst kommen die meisten Sachen wie gesagt aus Frankreich, besonders erwähnt sei noch religiöser Schmuck und Imitationsschmuck jeder Art.

Um auf die erwähnten Inflationssünden und das mangelnde Vertrauen zu deutschen Häusern zurückzukommen, muß gesagt werden, daß in der Inflationszeit viele Firmen ins Exportgeschäft gekommen sind, denen der Begriff „Export" scheinbar nicht recht klar gewesen zu sein scheint, sie haben darauflosfabriziert, nur um Geschäfte zu machen, die Beschaffenheit der Ware und die Zufriedenstellung der Käufer hat diesen Inflationsfirmen aber weniger am Herzen gelegen, apres nous le déluge, das wird ihr Wahlspruch gewesen sein, und heute haben die soliden gut fundierten Firmen an den Folgen dieses Gebahrens zu kauen. Man hört diese Ansicht nicht nur von einer Seite, sie ist ziemlich allgemein verbreitet, und man braucht sich da gewiß nicht zu wundern, daß man kein rechtes Vertrauen zu uns hat und daß das Exportgeschäft nach Spanien so sehr zu wünschen übrig läßt. Auch die zahllosen Konkurse in Deutschland scheinen die spanischen Gemüter ziemlich bewegt zu haben, denn man wird immer wieder gefragt, ob es denn in Deutschland tatsächlich sozusagen drunter und drüber gehe. Das sind sehr unerfreuliche Feststellungen und, was das schlimmste ist, inzwischen macht Frankreich das Geschäft. Wenn Deutschland jemals wieder den Export auf die frühere Höhe und Bedeutung bringen will, so heißt es rasch und entschlossen handeln, es ist keine Zeit zu verlieren. Die wichtigste Aufgabe wäre, in großzügiger Weise die spanischen Interessenten über die wirkliche Lage Deutschlands und über die besondere der deutschen Schmuck- und Edelmetallwaren zu informieren. Es wird keine leichte Mühe sein, denn Frankreich und die sonstigen Länder haben einen gewaltigen Vorsprung, der erst eingeholt werden sein will. In diesem Falle kann nur eine außergewöhnliche Aktion Erfolg haben, es müßte schon etwas sein, wovon ganz Spanien

sprechen würde. Bei entsprechenden Preisen wird der spanische Geschäftsmann zweifellos in größerem Umfange zu unseren Waren greifen, denn an sich sind die Spanier durchweg Deutschland trotz des verlorenen Krieges auffallend günstig gesinnt, das ist immerhin für die Reise- und Propagandatätigkeit ein nicht hoch genug einzuschätzender Vorteil.

In unechtem Schmuck kommt so ziemlich alles für Spanien in Frage, was bei uns in der letzten Zeit an sogenanntem Kostümschmuck herausgekommen ist. In verschiedenen Artikeln, z. B. in Ohrringen und langen Nadeln wird man allerdings dem besonderen spanischen Geschmack entsprechende Konzessionen machen müssen, die Ohrringe sind in sehr großen lang herabhängenden, sehr beweglichen Mustern stark bevorzugt, die langen Nadeln finden ausschließlich für mantillaähnliche leichte Kopftücher Verwendung, die Länge dieser Schmuckgattung übersteigt das bei uns zulässige Höchstmaß in der Regel um ein beträchtliches. Ein guter Verkaufsartikel ist auch Haarschmuck in den verschiedensten Ausführungen. Sehr wenig sieht man in Spanien Emailschmuck, dafür aber Filigranschmuck, der allerdings ausnahmslos auf der iberischen Halbinsel (besonders in Oporto, Portugal) angefertigt wird und sich durch eine orientalisch beeinflußte Note auszeichnet. Sehr wichtig ist wiederum der Handel in Trauerschmuck, in vielen Gegenden Spaniens wird auch heute noch die schwarze Kleidung bevorzugt, daher hat der schwarze Schmuck viele Abnehmer. Es kommen hier alle Schmuckarten in Frage, als Material Onyx, Jetarten, Galalith und auch Ebenholz. Da die spanische Regierung eine großzügige Aktion auf dem Gebiete des Fremdenverkehrs plant, dürften auch Reiseandenken auf dem spanischen Markt eine große Zukunft haben.

An versilberten Metallwaren kommen in erster Linie Fruchtschalen, Bestecke, Weinkühler, Hotelgeräte aller Art (Eisbecher, Limonadenlöffel) in Frage.

Der Ring · Ignaz G. Henger

Von allen Schmuckgegenständen ist der Ring der bekannteste, der beliebteste und der einfachste. Seine Geschichte ist uralt und ungemein mannigfaltig und unzählige Male in einem dichterischen Poem verwertet worden. Der bedeutendste Ring ist selbstredend der Trauring. Seine Geschichte selbst ist die verbreitetste und seine Symbolik die tiefste und, weil seine Bedeutung im Leben des Menschen eine ganz bestimmte ist, der interessanteste Ring; kurz gesagt, der Ring aller Ringe. —

Wer des Ringes eigentlicher Schöpfer war ist nicht bekannt. Uralt ist seine Erscheinung und es ist ja allgemein bekannt, daß Joseph, als er vom König Pharao zu seinem Statthalter ernannt wurde, von ihm unter anderen Insignien einen Ring erhielt. Auch im Buch der Könige ist mehrfach des Ringes Erwähnung getan; Darius versiegelte mit seinem Ringe die Löwengrube, in die er Daniel werfen ließ. Judith schmückte sich mit Halsgeschmeiden und Ringen als sie an Stelle ihrer Witwengewänder prächtige Kleider anlegte, um den Holofernes zu bezaubern und dann — zu ermorden. Seine soziale Bedeutung war in allen Zeiten eine verschiedene.

Der berühmte Geschichtsschreiber Plinius berichtet, daß von den Römern als Zeichen hoher Stellung eiserne Ringe getragen wurden, nur die Gesandten erhielten als besondere Auszeichnung goldene, die man aus Staatsgeldern bezahlte. Später verallgemeinerte sich der Gebrauch einen Ring zu tragen, bis ein Gesetz den Leuten aus dem Volke das Tragen von Ringen verbot. So erscheint es wohl nicht auffällig, daß im fünften Jahrhundert nur der Adel goldene Ringe hatte, bzw. haben durfte, im sechsten aber jeder Senatorensohn, im siebenten jeder Ritter, bis endlich zur Kaiserzeit alle Freigeborenen und zuguterletzt auch die Freigelassenen Fingerringe trugen.

Bei den berühmten Karthagern besaß der Ring den Wert als Auszeichnung für die Soldaten, wie heute die Tapferkeitsmedaille, so daß man nur ihre Hände zu beschauen brauchte um zu erkennen, wie tapfer sie gekämpft haben.

Mythologisches und Historisches umfaßt die Geschichte des Ringes. So erzählt seine Geschichte, daß die alten Kulturvölker, die Israeliten, Ägypter, so auch die Römer lange Zeit die Ringe weniger als einen Schmuck als an Stelle eines Petschafts benutzten, was ja verständlich erscheint, denn bei ihrer einfachen, architektonisch gegliederten Kleidung war eine Zurückhaltung im Schmuck bedingt. Erst der byzantinische Einfluß, hauptsächlich in seiner ungemein reichen Kleidung, erhob den Ring auch dort zu einem Zier- und Prunkstück. Nur der Trauring, besser gesagt, der Verlobungsring soll bei den Römern sehr lange seine ursprüngliche Einfachheit behalten haben und wie die Ringe der Großen nur aus Eisen gewesen sein. Auch galt der Ring bei den alten Römern als Zeichen eines Vertrages. Eine schöne Sitte war es, dem Verlobungsring eine glückwünschende Inschrift beizugeben, wie: „Gedenke mein" — „Ich bringe Dir Glück" — „Bleibe gesund" — „Mögest Du lange leben" usw.

Die Ringgabe verallgemeinerte sich später und so hat auch das christlich-germanische Zeitalter die Sitte der alten Römer des Verlobungsringes wie auch des Trauringes übernommen und gepflegt. Das Sprüchlein „Ist der Finger beringt, ist die Jungfer bedingt" ist wohl bekannt. Vom rechtlichen, phantastisch-idealen bis zur nüchternen Lebensauffassung wechselten die Formen der Ringe, speziell der Verlobungs- und Trauringe. Von berühmten Ringen, die teils sagenhaft, teils historisches an sich haben, wäre in erster Linie der des Königs Gyges von Lydien zu nennen, durch den dieser sich das Reich gewann. Dieser Ring, mit seiner Eigenschaft den Träger unsichtbar zu machen, versetzte König Gyges in die Lage, die Gemahlin des Kandaules in ihrem Schlafgemache zu beobachten, auf ihr Geheiß dann ihren Gatten zu ermorden und so sich in Besitz der geliebten Frau und des Thrones zu setzen.

Wohlbekannt ist die Sage vom Ring des Polykrates; auch jene drei Ringe, die nie existiert haben und doch berühmter geworden sind als alle anderen, es sind dies die, von denen Lessing Nathan den Weisen erzählen läßt.

Jede Modernität hält Abwechslung für Entwicklung und so war es auch bei der Kunstform des Ringes. Der Ring birgt einen ungeheuren Inbegriff von Symbolen, gleichviel ob nur Schmuckring, Verlobungs- oder Trauring. Sein Wesen und der Sinn seines Daseins an sich, wird allgemein nicht genügend verstanden. Der Ring ist nicht nur ein Schmuckstück, sondern er ist in seiner Kultur der Ausdruck seelischen Erlebens in künstlerische Form gepreßt.

Die kräftige Männerhand wie auch die zarte, biegsame, von feinem Muskelspiel erfüllte Frauenhand schmückt der Ring — und kein zweites Schmuckstück gibt es, das in seinem Wesen so gleich und ausdrucksvoll beiden Geschlechtern dienstbar gemacht werden könnte. Gegenwärtig kann man geradezu eine Hochflut von Neuerscheinungen in Ringen beobachten, dabei muß aber gesagt werden, sie sind großteils von künstlerischer Auffassung beseelt, geschmackvoll und nett. Damit ist wesentlich sehr viel getan, nämlich: die Freude am echten Schmuck wird gehoben und dazu ist der Ring wohl der richtige Wegmacher, denn eher als jedes andere Schmuckstück wird der Ring verlangt und gekauft.

Einer Kuriosität sei hier noch gedacht, die ungefähr vor zwanzig Jahren von England ihren Ausgang nahm und über Berlin sich auch in deutschen Landen zu verbreiten drohte, und zwar ein Ersatz für Verlobungsringe. Die Grundlage hierzu war die, indem man von der Anschauung abkam, den Verlobungsring als Symbol des Ehegelöbnisses zu tragen und an seine Stelle setzte man ein Armband, das in seiner Form von den allgemein üblichen um einiges abwich. Dasselbe bestand aus zwei goldenen Reifen, die durch ein Band miteinander verbunden, oder in einem Herzen zusammenliefen und nicht am Handgelenk, sondern am Oberarm, möglichst dicht an der Schulter getragen wurde. Dieser bizarre Versuch drang aber nicht durch und so erfreuen wir uns heute noch des Verlobungsringes der guten Art, der sich heute, was die Goldschmiedekunst zu leisten imstande ist, wohl sehen lassen kann.

Der moderne Geschäfts- und Kaufmannstyp · A. Kling

Die Verhältnisse im Wirtschafts-, Geschäfts- und Kulturleben haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Wir stehen vor neuen Formen, die allerdings noch nicht ganz geklärt und vor allem auch noch nicht jedem zum Bewußtsein gekommen sind, weil sie sich noch im Flusse befinden und noch keine feste Gestalt angenommen haben. So hat sich z. B., wenn wir auf vergangene Zeiten zurückblicken, auch die Stellung des Kaufmanns völlig geändert. Die neuzeitlichen geschäftlichen und kulturellen Verhältnisse haben allmählich einen anderen, modernen Geschäfts- und Kaufmannstyp geschaffen, der sich aller seiner Aufgaben, auch der kulturellen, voll bewußt ist und sich den veränderten Verhältnissen und Ansprüchen der Neuzeit angepaßt hat. Früher war der ansässige Kaufmann meist als Handwerker zugleich auch Hersteller der von ihm vermittelten Ware. Hinter dem Laden lag die Werkstatt. Die Kunden waren fast ausnahmslos Bekannte, Nachbarn und Verwandte. Heute ist zum mindesten im Innersten der Großstadt nur der weitaus kleinere Teil der Kunden dem Kaufmann und seinen Angestellten bekannt. Immer mehr wird bekannte Markenware an Unbekannte verkauft. Der familiere Charakter des Kaufladens, der die Gesprächsbörse für den engeren Nachbarbezirk war, ist nur bei einzelnen Branchen, in der Kleinstadt und an der Grenze der Großstadt erhalten. Auch ist der Kaufmann heute viel weniger Hersteller als Händler. Auch in den Fällen, wo die Ware zum Teil selbst hergestellt wird, sieht man den Handelscharakter stärker betont. Als Händler und Vermittler steht der Kaufmann nicht mehr so wie früher auf Seiten der Produktion, sondern genau so auf der Seite des Konsumenten. Der Kaufmann ist in dieser Hinsicht Anwalt des Kunden geworden.

So ist die Stellung des Geschäfts- und Kaufmanns im modernen Wirtschafts- und Kulturleben eine ganz andere. Allerdings stehen wir heute noch in einer Fülle von Gegensätzen und Wandlungen und haben deshalb auch noch keinen klaren, einheitlichen Kaufmannstyp. Dieser moderne, bewußte Kaufmannstyp muß sich erst noch völlig herausbilden. Daher gilt es die Grundforderungen und Hauptzüge dieses modernen Kaufmannstyps all denjenigen zum Bewußtsein zu bringen, die heute als Kauf- und Geschäftsleute tätig sind, damit sie sich der hohen Aufgaben und großen Kulturarbeit, die jeder Kaufmann und Gewerbetreibende zu erfüllen und zu leisten hat, bewußt werden und den geforderten modernen Kaufmannstyp gestalten helfen.

1. Was uns heute noch am meisten fehlt, das ist der Typ des bewußten Auftragsgebers, des Kaufmannes als Gestalter des modernen Geschäftslebens. Der Kauf- und Geschäftsmann gestaltet als Bauherr und Regisseur, indem er dem Architekten, Handwerker und Künstler für die Errichtung und Einrichtung seines Geschäftshauses und seiner Geschäftsräume bestimmte Angaben macht, die die Erfüllung und Verwirklichung eines von ihm ersonnenen klaren Planes darstellen. Der moderne Kaufmann ist auch Aussteller und Künstler im Schaufenster, wie im Innern der Geschäfts- und Verkaufsräume. Die Gesichtspunkte der modernen Kunst, ihr Farbgefühl, ihre Gruppierungs- und Darstellungsart und nicht zuletzt auch die moderne hochentwickelte Bühnenausstattung müssen ihm vertraut sein.

Wer gestalten will, muß sich natürlich immer erst über den Plan und über die Ideen völlig klar sein, die er als Kauf- und Geschäftsmann bei der Gestaltung seines Geschäftsraumes und bei der Ausstattung seiner Schaufenster, ebenso wie in der Inneneinrichtung seiner Geschäfts- und Verkaufsräume verwirklichen will. Der Kauf- und Geschäftsmann muß demnach selbst dann, wenn er das Theater besucht, nicht nur das Vergnügen im Auge halten, sondern beobachten, wie auf der Bühne inszeniert, dargestellt und ausgestattet wird, um selbst etwa Bühnenkünstler zu werden und die Kunst zu lernen, schöne und wirkungsvolle Bilder und Dekorationen in seinem Schaufenster darzustellen.

Der Kauf- und Geschäftsmann, Typ von heute und morgen, muß also in erster Linie ein durchaus moderner Mensch sein, im Bilde sein über moderne Be-

strebungen und modernen Geschmack, über neuzeitliche Ansprüche und Bedarfsverschiebungen, damit er seinem Geschäft und seinen Auslagen stets auch einen modernen Charakter geben kann. Er darf also selbst Kontrolle und rasches Fortschreiten auf allen mit Fragen des Zeitstils, Zeitgeschmacks und moderner Ansprüche zusammenhängenden Gebieten nicht scheuen, sondern muß stets mit der Zeit Schritt halten.

Der moderne Kauf- und Geschäftsmann aber gestaltet nicht nur als Organisator und Künstler, sondern auch als Auftraggeber, als Eigenpersönlichkeit sowohl bei der Bestimmung der Werbemittel als auch bei der Auswahl der Waren, die er zur Auswahl und zum Verkauf bringt. Deshalb ist es keineswegs von Vorteil, wenn Reklame und Warenverkauf allzusehr zentral bestimmt und gehandhabt werden und das ganze Geschäft in die Abhängigkeit der Markenartikel gelangt. Eine solche Reklame wirkt eintönig und tötet natürlich die persönliche Initiative und den Eigencharakter eines Geschäftes. Sie hemmt infolgedessen auch das Geschäftsleben. Der Eigencharakter muß also im Geschäftsleben in erster Linie gewahrt werden.

Dies ist auch um so notwendiger, als die Schaufensterkultur heute von ganz besonderer Bedeutung und Tragweite ist. Denn letzten Endes bestimmt die Kaufmannschaft und Geschäftswelt den kulturellen Charakter einer Stadt, eines Landes und Volkes, sowie den Zeitgeschmack und den Konsum. Diese Schaufensterkultur ist an manchen großen Plätzen bereits soweit vorangeschritten, daß, wenn man dort durch die Geschäftsstraßen zieht, den Eindruck hat, durch eine Ausstellung zu schreiten, die in jeder Weise über das Neueste unterrichtet und deren Besichtigung oft erfreulicher und vorteilhafter ist als der Gang durch große Kunstausstellungen. Jeder, der heute auf die Straße geht, wird unwillkürlich vom Schaufenster in die Lehre genommen, von ihm in unserer raschlebigen Zeit über das Neueste informiert und von ihm in seinem Konsum und selbst in seinem Leben beeinflußt.

2. Der Kauf- und Geschäftsmann ist nicht nur Gestalter der Gegenwart, sondern auch Hüter der Bräuche. Hat es doch etwas Ergreifendes an sich, wie wir dank der heutigen Schaufensterkultur mitten in den Straßen den Wandel der Jahreszeiten erleben: Das Kommen des Frühlings, des Oster- und Pfingstfestes, die beginnende Reise- und Badezeit, den Herbst und Winter mit ihrem Sport und ihren Freuden und die Schönheit unserer Feste bis zum Nikolaus- und Weihnachtstage im Dezember. Es wird hierbei von zahlreichen Geschäften der verschiedensten Branchen Vorbildliches geleistet. Doch darf der Geschäftsmann als Hüter der Bräuche nicht starr am Ewig-Gestrigen festhalten. Auch in dieser Hinsicht gilt das Gesetz des Ausgleiches zwischen Tradition und Neuzeit.

3. Von besonderer Bedeutung ist die Stellung, die der Geschäfts- und Kaufmann dadurch, daß er dem Publikum bei seinen Einkäufen die entscheidenden Hinweise gibt, ihm die erforderlichen Qualitäts- und Warenkenntnisse vermittelt, als Erzieher einnimmt. Daß das vom Handwerker geführte Detailgeschäft Träger der Materialkenntnis und Warenkunde war, verstand sich von selbst. Heute muß Warenkunde bewußt gelernt und betrieben werden; denn es darf heute keine Ware mehr angepriesen und dem Kunden empfohlen werden, deren Wert und Eigenschaften man nicht genau kennt. Es genügt aber nicht, daß Verkäufer und Verkäuferinnen dies einmal in einem Kursus gelernt haben. Das Schwere, aber auch das Erdrückende des Berufes besteht in dem Zwang, immer auf dem laufenden zu bleiben, um auch das Publikum auf dem laufenden halten zu können. Die Arbeit des Kaufmannes hierbei ist nicht ohne Gefahren. Auf der einen Seite droht die Gefahr der Veraltung und Rückständigkeit, auf der anderen Seite die ebenso große, durch zielloses Nachlaufen hinter jeder Neuerung den Kurs zu verlieren und damit das Vertrauen auf Zuverlässigkeit und Gediegenheit. Diese ständige Anpassung und Notwendigkeit, das täglich neu Hinzugelernte klug zu verarbeiten, bedeutet eine ständige Anspannung der Kräfte, die den heutigen Kaufmann und Angestellten zum Vertrauensmann der Kundschaft macht.

4. So wird allmählich der moderne Kauf- und Geschäftsmann zum Psychologen und Kenner seines Berufes und seiner Umgebung, vor allem aber seiner Zeit und Zeitgenossen und deren Bedürfnisse. Auch dieser Zug des modernen Kaufmannstyps tritt in der Aufmachung der Schaufenster, im Verkehr mit der Kundschaft und in der Geschäftsführung der modern eingestellten Geschäftsinhaber immer mehr in Erscheinung. Wie interessant und zugkräftig sind da z. B. die Schaufenster des Kaufmannes, der da bald historische Zeiten und Bilder aufleben läßt, bald die Erzeugung und Herstellung der von ihm geführten Ware darstellt und seine Schaufensterreklame zu jeder Zeit ganz individuell und persönlich gestaltet. Dadurch bringt er zum Ausdruck, daß er sich sehr wohl der Tatsache bewußt ist, daß ein Kauf- und Geschäftsmann mit seinem Ort und Land, ebenso wie mit seinem Fach und Beruf verbunden ist. Er dient nicht nur einer Zeit, sondern auch einem Beruf und Land und sichert sich auf diese Weise einen größeren Einfluß auf die Kundschaft, deren Ansprüche und Bedürfnisse er so gut wie möglich zu befriedigen sucht.

5. Das Schönste und Wichtigste am modernen Kauf- und Geschäftsmann aber ist seine Gesinnung und sein Dienst an der Gemeinschaft. Dieser Gedanke und die aus ihm heraus geborene vornehme Gesinnung sollen den modernen Typ des Geschäfts- und Kaufmannes und seine ganze Tätigkeit charakterisieren und beseelen. Dieser Typ ist bereits im Werden begriffen. Da und dort trifft man ihn bereits in vollendeter Form an. Indessen früher die Geschäfte stark auf Klassenunterschied eingestellt waren, tritt dieser Klassengegensatz immer mehr zurück. Die Kaufkraft der breiten Masse ist heute mehr denn je die Grundbedingung und Grundlage des Geschäftslebens und bedeutet selbstverständlich nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine kulturelle Frage. Der Dienst an der Gemeinschaft drückt sich vor allem darin aus, daß der heutige Kauf- und Geschäftsmann ein Vermittler ist zwischen den verschiedenen Ständen.

Das Grundproblem der heutigen Wirtschaft ist die Frage der individualisierten Arbeit und der Massenartikel. Unsere Zeit ringt darum, einen gesunden Aus-

gleich zwischen wertvoller, insbesondere vom Handwerk geleisteter Einzelarbeit und typisierter Massenware zu finden. Auch hierfür gilt das Gesetz des Ausgleiches.
Es unterliegt gar keinem Zweifel, daß Artikel, die in Massen gebraucht und rasch verbraucht werden, mit Vorteil für die Produktion, den Handel und Verbrauch typisiert, auf einheitliche Formen zurückgeführt und soweit wie möglich verbilligt werden. Auf der andern Seite aber muß der persönlichen schöpferischen Qualitätsarbeit überall weiter ihr Wert erhalten bleiben. Solange im Verkaufsgeschäft die Grenzen zwischen Wertarbeit und Massenprodukt verwischt werden, wird der Handel seine Stellung im kulturellen und wirtschaftlichen Leben empfindlich schädigen. Das Spezialgeschäft, das sich daher den Absatz von Qualitätsware und Wertarbeit zur Aufgabe gestellt hat, hat somit im modernen Geschäfts- und Kulturleben seine besondere Bedeutung.
Richtig verstanden sind die Unternehmungen des Handels und Gewerbes und mit ihnen auch die der Industrie und des Großhandels ein Stück Selbstdarstellung der Zeit und des Volkes, dem sie angehören und erfüllen eine große wirtschaftliche und kulturelle Aufgabe. Soll der geforderte moderne Geschäfts- und Kaufmannstyp immer stärker ausgeprägt und herangebildet werden, so muß sich die moderne Geschäftswelt dieser Aufgaben immer mehr bewußt werden.

Die Leipziger technische Messe vom Standpunkt der Fabrikation von Edelmetallwaren (Fortsetzung)

Bohrmaschinen

An Bohrfuttern überrascht heute die Schnelligkeit der Einspannung des Bohrers bei höchster Spannkraft; durch leichtesten Druck wird ein fester Sitz erzielt. Die Löwe-Schnellwechselfutter garantieren ein sicheres und schnelles Wechseln des Werkzeugs bei laufender Spindel, ein kurzer Druck gegen den Verschlußring und das Werkzeug ist frei, ohne daß der Verschlußring berührt zu werden braucht.
An Gewindeschneidzeugen fällt unter anderem das „Sögeskoschneideisen" auf. Es hat geschliffene Keil- und Brustwinkel und sichert dadurch absolut freien und sicheren Schnitt. Diese Schneideisen schneiden Gewinde nach der Toleranztabelle des DIN. Erreicht ist höchste Schnittfähigkeit bei geringstem Kraftbedarf. Das Schneideisen ist am äußeren Durchmesser und auf beiden Seiten genau senkrecht zum Gewinde geschliffen, so daß die Schraube kaliberhaltig wird.
Die geschliffenen Hochleistungsgewindebohrer sind im Sinne der Vorschriften des DIN hinsichtlich ihrer Flankendurchmesser, Flankenwinkel und der Steigung, dann auch nach dem Außen- und Kerndurchmesser genau festgelegt; es werden wirklich „zügig" gehende Gewinde erzeugt. Die Gewindeflanken werden (Richard Weber, Berlin) nach besonderem Verfahren hinterschliffen. Die Gewinde werden in einer vielfach kürzeren Zeit fertig, der Anschnitt so ausgeführt, daß die Späne gut abfließen können. Der Verbrauch an Arbeit ist für die gleiche Spanmenge beim Schneiden starker Späne geringer als bei feiner Zerspanung. Die Vorrichtungen zum Nachschärfen der Gewindebohrer garantieren dauernd den richtig hinterschliffenen Rücken des Ausschnitts. Besondere Beachtung verdienen auch die „Efem-Gewindesschneidapparate"; durch Anheben der Spindel erhält der Gewindebohrer einen beschleunigten Rücklauf. Das Schmiermittel muß jeweils nach dem zu schneidenden Material gewählt werden. Der hohe Preis für geschliffene Gewindebohrer macht sich infolge der vielfach höheren Leistung bald bezahlt.

Fräsen und Sägen

Während die Fräsmaschinen wie die anderen Werkzeugmaschinen hinsichtlich der Schnittleistungen und der Aufspannvorrichtungen immer neue, beachtenswerte Vervollkommnungen aufweisen, muß der Blick zunächst an den eigenartigen Wandlungen der Fräswerkzeuge haften bleiben. Die Turbofräser haben die rotierenden Feilen für gewisse Arbeiten verdrängt, an Stelle des gewöhnlichen Feilenhiebes sind gefräßte Zähne getreten, deren Brust- und Rückenwinkel die für ein rasches und sauberes Arbeiten bedingte Zahnform ergeben (Dick-Eßlingen). Bei der hohen Schneidfähigkeit dieser neuen Werkzeugmaschinen wird unter verhältnismäßig geringem Kraftaufwand in kürzester Zeit viel Material weggeschafft. Die Turbofräser eignen sich zur Bearbeitung von weichen und harten Metallen, für Blei wie für Stahl. Die betriebswissenschaftlich einwandfreie Zahnform schließt ein Verstopfen der Zähne aus. Die benötigte Umdrehungszahl liegt zwischen 850 und 2200 Umdrehungen in der Minute. Die Art der betr. Arbeit bzw. des zu bearbeitenden Werkstoffes bestimmt die Anwendung der Fräserfeile oder der Turbofräser.
Zur Bearbeitung von Material von hoher Festigkeit empfiehlt sich die Verwendung von Werkzeugen aus Schnellarbeitsstahl. Die Formen dieser Fräser sind überaus mannigfaltig, sie werden von besonderen Einschraubschäften festgehalten. Zur Herstellung von Schnitten, Stanzen u. ä. stellen die Turbostrichfeilen eine wertvolle Neuerung dar. Mit Hilfe des Strichfeilenhandstückes wird die drehende Bewegung der biegsamen Welle zwangsläufig in eine geradlinige des Werkzeuges umgewandelt. Die Strichfeile in Verbindung mit dem Strichfeilenhandstück ist für Durchbruch mit dahinterliegendem Hindernis bestimmt, für Ausfräsungen mit Boden und andere schwierige Arbeiten, wo der Angriff der gewöhnlichen Feile bisher auch nur einseitig erfolgen konnte (Dick-Eßlingen). Die Turbofeilen eignen sich zum Ausarbeiten von Stahlgesenken, zum Gratnehmen und Kantenabrunden, zum Genaufeilen von Stanzteilen auf vertikaler Feilmaschine mittels Kopierschablone.
Für hohe Spanleistungen beim Anfräsen von großen Flächen usw. haben sich die Hochleistungswalzenfräser eine beachtenswerte Stellung im Betriebe errungen; es sind gegenüber den früheren Schnellarbeitsstählen bis zu 50 % Mehrleistung garantiert.
Bei den neuen Fräsmaschinen läßt die Verlegung der

Bedienungselemente nach dem Standort des Arbeiters die erforderlichen Handgriffe auf die geringste Anzahl beschränken. An Fräswerkzeugen kommen nur solche von höchster Präzision und einwandfreier Form in Betracht; neben den bewährten Firmen wie Reinecker-Chemnitz oder Werner-Berlin u. a. kommen auch neue Firmen mit guten Leistungen zur Geltung.
Bisweilen haben namentlich bei geringerer Spanstärke die Schleifmaschinen die Fräsmaschinen verdrängt.
Richard Weber & Co., Berlin SO, hat Fräsvorrichtungen zum Fräsen konkaver und konvexer Flächen. Durch diese Vorrichtungen ist eine Reihe teurer und schwieriger Handarbeiten im Gesenkbau von der Abhängigkeit der persönlichen Geschicklichkeit des Arbeiters befreit. Durch die eigenartige Verlängerung der Spanfläche mittels zweier Kurbeltriebe dringt der Fräser in das Material so ein, daß eine konkave bzw. konvexe Form entsteht. Der hierfür erforderliche Fräser ist von einfachster Form und leicht nachzuschleifen.
Die ausgestellten Sägemaschinen sind äußerst stabil gebaut. Man erzielt heute mit diesen im Werkzeug-, Schnitt- und Stanzenbau Ersparnisse an Kraft und Arbeitszeit, die man früher nicht für möglich gehalten hätte; dabei überrascht die Sauberkeit des Schnittes. Die Regulierung des Sägedrucks ist jetzt in einwandfreier Weise möglich, das Sägeblatt ist beim Durchschneiden des Materials vor Überlastung und Bruch geschützt.

(Forts. folgt.)

Vermischtes!

Der Eichenkranz.

Der Eichenkranz ist eins der häufigst benutzten pflanzlichen Symbole; merkwürdigerweise wird er aber in den meisten Fällen unrichtig dargestellt, das heißt mit kurzgestielten Blättern und kurzgestielten Eicheln. Die in ganz Europa verbreitetste und in Deutschland fast ausschließlich herrschende Art Quercus Robur (Q. pedunculata), hat aber sehr kurzgestielte Blätter und langgestielte Eicheln, und es ist schwer einzusehen, warum die Eichenkränze auf Münzen und Medaillen nicht ebenso richtig dargestellt werden, als es z. B. auf den österreichischen Kreuzern aus den Fünfziger Jahren der Fall ist. Wer eine solche Münze genau betrachtet, wird zugestehen müssen, daß der naturgetreu wiedergegebene Kranz leichter und zierlicher aussieht als der jetzt gebräuchliche. Es kann also für den mangelhaften Eichenkranz nicht die Entschuldigung angeführt werden, er sei ein heraldisch feststehender Typus geworden, etwa wie die sogenannten Lilien in zahlreichen Wappen, die, wie beiläufig bemerkt werden mag, nicht Lilien, sondern Irisblüten sind.
Verstöße gegen die Natur kommen auf Münzen oft genug vor. Das italienische Zehn-Centesimi-Stückt zeigt z. B. eine Mohnblüte, an der eine Biene saugt. Nach dem Größenverhältnis zwischen Biene und Pflanze, wie es die Münze darstellt, müßte die Biene mindestens 10 Zentimeter lang sein.

Neue römische Medaillen.

Am 11. Juni überreichte der italienische Finanzminister dem König ein Exemplar der goldnen Medaille, die vom Hauptgraveur der Kgl. Münze, Prof. Motti, anläßlich des Lateranischen Ausgleichs hergestellt worden ist. Weitere goldne Exemplare sind dem Papste, dem Kardinal Gasparri und Mussolini eingehändigt worden. Das Stück zeigt auf der Vorderseite die Büsten des Papstes und des Königs, auf der Rückseite den historischen Akt der Unterzeichnung des Paktes im Lateranischen Palaste.
Der ungeheure Zustrom von Pilgern, der noch jetzt andauert, ist dem Absatz von Medaillen in Rom äußerst günstig gewesen. Das Priesterjubiläum Pius XI. und seine erste Messe, zuletzt wieder die Beatifikation von Johannes Bosco, ließen recht hübsche Stücke entstehen, während zur Erinnerung an den Vertrag zwischen Staat und Kirche auch eine Plakette in zwei Größen erschien. Auf der Medaille zum Priesterjubiläum ist der Papst mit der Tiara auf dem Haupte dargestellt. Die Umschrift lautet: IN PIAM MEMORIAM JUBIL. L. SACERDOTII PII P. XI. 1879—1929.
Die Medaille zur Erinnerung an die erste Messe des Papstes zeigt ihn, wie er als junger Priester vor dem Altare den Kelch erhebt. Hier lautet die Umschrift: PRIMA MISSA SACERDOTIS RATTI. 1879.
Als besonders guter Käufer erweisen sich schweizerische Pilger, von denen einer dem Schreiber sagte, er wüßte nicht, daß er ein passenderes Geschenk den Freunden mitbringen können. die verhindert waren, nach Rom zu kommen, Die beabsichtigte Vermehrung der päpstlichen Schweizertruppe mag unter den katholischen Eidgenossen das Interesse an den römischen Ereignissen ganz besonders erhöht haben. Andrerseits muß man aber auch den Händlern das Zeugnis großer Rührigkeit ausstellen. In zahllosen Schaufenstern sieht man Medaillen so vorteilhaft gezeigt, daß sie das Auge fesseln müssen.
Unter den Italienern wird die Medaille durch die Società italiana per l'Arte della Medaglia und durch die Regierung popularisiert. Als z. B. am 24. Mai 15000 faschistische Studenten nach Rom gekommen waren, erhielt jeder von ihnen eine kunstvoll von Aurelio Mistruzzi ausgeführte Medaille in Rautenform, mit dem Kopfe der Roma, der sich vom faschistischen Symbol abhebt. Am Rande ist die entsprechende Legende.

Die Silberwarenfabrikation in Niedersachsen.

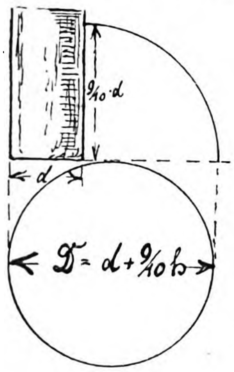
Die Geschäftslage der Silberwarenfabrikation war im ersten Vierteljahr 1929 nach den Berichten der Handelskammern für Niedersachsen ungünstig. Die Beschäftigung war nicht ausreichend und ebenso waren die Absatzmöglichkeiten im Inlande nicht genügend. Der strenge Winter wird hierzu nicht unerheblich beigetragen haben. Die Absatzmöglichkeiten im Auslande waren sehr durch ausländische Konkurrenz behindert. Die Preisverhältnisse für Inlands- und Auslandsware haben sich kaum verändert. Infolge der ungünstigen Geschäftslage mußten 4 % der beschäftigten Arbeiter entlassen werden. Zurzeit wird nur an fünf Wochentagen gearbeitet. Der Rohstoffbezug aus dem Inland und Ausland vollzog sich ohne alle Schwierigkeiten. Ebenso war auch die Versorgung mit Kohlen und anderen Brennstoffen genügend. Über die kommende Marktlage läßt sich zurzeit nichts sagen.

Für den werktätigen Goldschmied

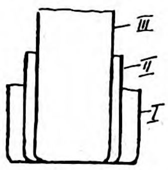
Welche Arbeiten können an einer Exzenter- oder Friktionsspindelpresse vorgenommen werden und welche Werkzeuge sind nötig.

Jedes Modell, Muster oder Originalstück erfordert mehr oder weniger Handarbeit. Die Maschine kommt dabei meist nur für Vorarbeiten in Frage. In der Industrie, ja schon in größeren Handwerksbetrieben, wo Serienstücke angefertigt werden, ist Handarbeit unrentabel, weshalb die Maschinen und verbesserten Werkzeuge helfend eingreifen müssen. In der Metallwaren- und Edelmetallindustrie spielen die Pressen eine Hauptrolle. Es gibt Exzenter-, Friktionsspindel- und Hydraulische Pressen und diese werden wieder in allen möglichen Größen und für vielerlei Zwecke hergestellt. Die letzteren arbeiten langsam und finden weniger Anwendung.

Die Exzenterpressen arbeiten rasch und sind gut einstellbar. Eine besondere Art der Exzenterpressen sind die Exzenterziehpressen, welche speziell zum Ziehen von tiefen Hohlkörpern wie Kannen, Dosen, Kühlern, Bowlen usw. Anwendung finden. Es gibt auch Spindel- und Hydraulische Ziehpressen, welche man jedoch nur für Spezialzwecke verwendet.

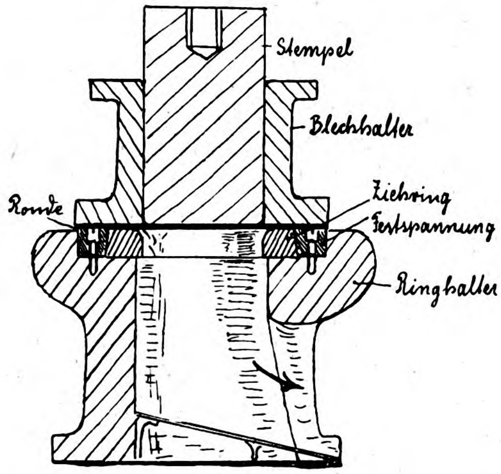


Skizze 1



Skizze 2

Auf der Ziehpresse werden nicht nur runde, sondern auch ovale, rechteckige oder vieleckige Körper gezogen. Damit sich eine Maschine rentiert, hat man dafür zu sorgen, daß sie auch gut ausgenützt wird. Man muß deshalb die Artikel, die man fabrizieren will, der Maschine anpassen. Neben Maschinenkenntnis ist auch Erfahrung in Werkzeugbau und Materialkenntnis erforderlich; denn ein Ziehkörper z. B. von einer Kaffeekanne läßt sich nicht mit dem ersten Zug fertigziehen, sondern es sind da schon mindestens 3 Züge nötig. Zwischen jeder Zieoperation muß das Material, welches vom Ziehen hart und spröde wird, geglüht werden. Der Werdegang eines Ziehkörpers zu einer Kaffeekanne entsteht, indem die auf der Exzenterpresse oder Kreisschere zugeschnittene Ronde erst in einem großen Ziehwerkzeug, dem Vorzug, zu einem niederen Zylinder vorgezogen und dann in den folgenden Zügen immer kleiner im Durchmesser, aber um so länger gezogen wird. Die Körperoberfläche bleibt annähernd gleich. Es findet nur eine Verschiebung des Materials statt. Man kann also die Rondengröße berechnen. Dies stimmt aber nur theoretisch und bei gutem Material und besteingestellten Werkzeugen. Der Ziehpresser kann auch einen etwas zu kurz geradenen Ziehkörper länger ziehen wenn er den Blechhalter mehr drücken läßt. Allerdings wird dann das Material dünner und rauh, was meist am Boden des Ziehkörpers wahr-

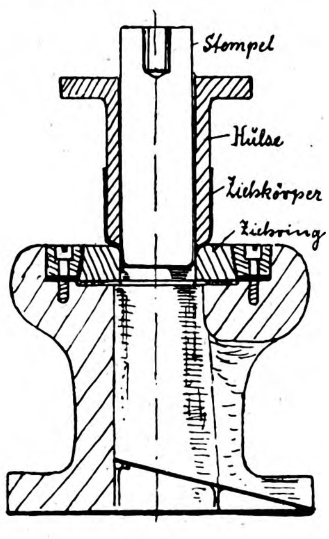


Skizze 3

genommen wird. Eine einfache Berechnung des notwendigen Rondendurchmessers ist, wenn man die Ronde so groß im Durchmesser macht wie die Summe des Zylinderbodendurchmessers plus 0,9 der Zylinderhöhe beträgt. Theoretisch müßte die Ronde größer sein, aber weil sich auch das Blech dünner zieht, so reicht dieser Maßstab meist aus. Siehe Skizze 1.

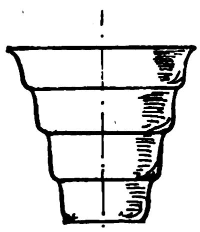
Eine 100 mm dicke Kaffeekanne wird man erst 160 mm dick vorziehen, darauf mit 125 mm Hülsenzug nachziehen und mit 100 mm Hülsenzug fertigziehen. In Skizze 2 sind die drei Ziehkörper ineinandergestellt.

Skizze 3 zeigt das Vorzugswerkzeug. Dasselbe besteht aus Ringhalter, Ziehring, Blechhalter und Stempel, Alle Teile können aus Gußeisen bestehen. Ring, Blechhalter und Stempel, welche mit dem Werkstück direkt in Berührung kommen, müssen aus besonders dichtem Zylinderguß hergestellt sein. Damit so wenig als möglich Reibung entsteht und das Werkstück nicht zerkratzt wird, poliert man die Gleitflächen. Will man die Ziehkörper unten durchfallen lassen, so muß der Ziehring mit einem scharfen Abstreiferand, oder mit besonderen Abstreifekrallen versehen sein. In Skizze 4 ist ein Engerziehwerkzeug, ein sogenannter Hülsenzug, abge-

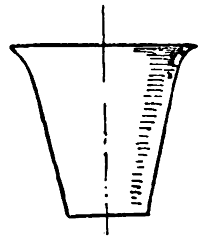


Skizze 4

bildet. Der Blechhalter besteht hier aus einer Hülse auf die beim Arbeiten der Ziehkörper des ersten Zuges aufgesteckt wird. Auch diese Hülse wird aus dichtem Gußeisen hergestellt. Will man beim letzten Zug einen besonders glatten Ziehkörper erreichen, so macht man



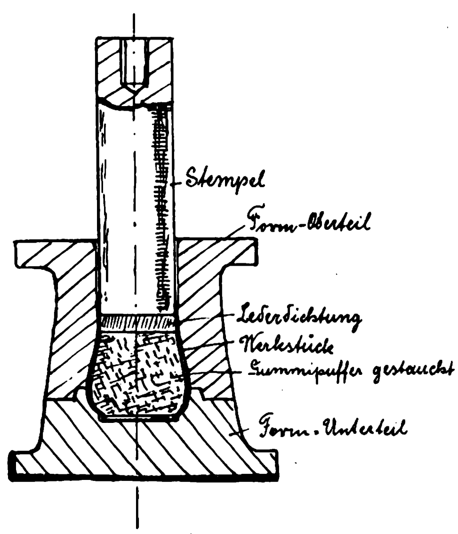
Skizze 5



Skizze 6

den Stempel und den Ziehring aus Werkzeugstahl und härtet und schleift beide Teile. Der Stempel darf dabei weder zu dick noch zu dünn sein. Man muß ihn so anpassen, daß das Material etwas gestreckt wird, sonst glättet es nicht. Die meisten Metalle müssen zwischen den einzelnen Ziehoperationen geglüht und gebeizt werden. Nicht nur runde, sondern auch rechteckige, ovale und vieleckige Ziehkörper kann man mit entsprechenden Ziehwerkzeugen ziehen. Man kann auch durch teilweises Nacheinanderziehen auf verschiedengroßen Ziehwerkzeugen in Stufen ziehen wie Skizze 5 es zeigt. Aus einem solchen Stufenkörper kann man einen konischen Körper machen wenn man einen konischen Ziehstempel verwendet und den Rand mit einem Blechhalter festhält.

Zylindrische Ziehkörper lassen sich auf der Ziehpresse auch ausbauchen. Skizze 7 zeigt ein solches Ausbauchwerkzeug. Es besteht aus Stempel, Oberteil und Unterteil, sowie aus einem weichen Puffer aus Paragummi. Das Ausbauchen geht auf folgende Weise: Der Gummipuffer wird in den eingesetzten Ziehkörper gelegt und mit einer dicken Lederscheibe abgeschlossen, dann

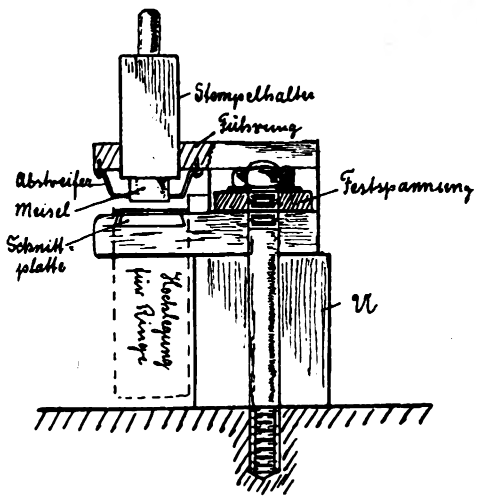


Skizze 7

stellt man den Ziehkörper in das Unterteil. Beim Einschalten der Presse drückt sich erst das Unterteil an das Oberteil, dann kommt der Stempel herunter und drückt auf Lederdichtung und Gummi, wodurch sich der Letztere staucht und das Metall des Ziehkörpers ausbaucht. Ist die Bauchung stark, so muß man den ersten Druck etwas schwächer nehmen; eine Zwischenglühung einschalten und bei der zweiten Pressung bis an die Formwand ausbauchen. Sind in der Form Verzierungen eingraviert, so werden auch diese mitgepreßt. Die Form kann aus Temperstahlguß oder aus SM-Stahl hergestellt sein und ist es nicht nötig, daß man sie härtet.

Auch auf der einfachen Exzenterpresse lassen sich Zieharbeiten vornehmen wenn im Werkzeug durch Federmechanismus ein Blechhalter angeordnet ist. Dabei dürfte es sich allerdings nur um flachere Ziehkörper wie Teller, Deckel usw. handeln.

Die Exzenterpresse wird deshalb meist nur für Durchbruch- und Biegearbeiten sowie zum Pressen und Anstoßen von Verzierungen verwendet. Wohl kann man darauf auch Prägearbeiten vornehmen, doch dafür eignen sich die Schwungradpressen (Friktionsspindelpressen) besser. Obwohl es auch Exzenterpressen gibt, die bis 800 000 kg Druck ergeben, so hat man be-



Skizze 8

obachtet, daß man mit einer Friktionspresse gleicher Stärke einen satteren, besseren Druck auszuüben imstande ist, weshalb die Friktionsspindelpresse zum Prägen und Massivpressen geeigneter ist als die Exzenterpresse. Da bei der Exzenterpresse der Hub und der Stössel genau auf den Millimeter einregulierbar ist, so sind besonders Durchbrucharbeiten darauf gut und rasch ausführbar. Schnitt- und Durchbrucharbeiten gibt es unendlich viel und jedes Muster bedingt ein andersgeartetes Werkzeug. Es werden Schnitte für Ronden und alle möglichen Zuschnitte verwendet, ferner gezogene und gepreßte Werkstücke des überstehenden Abfallrandes beschnitten usw. Ornamentdurchbrucharbeit wird auf einem Werkzeug wie Skizze 8 angefertigt. Das Werkzeug ist ein sogenannter Führungsschnitt. Damit kann man das Ornament auf beliebig lange Streifen oder auf Ringen oder Hohlkörpern anbringen. Die Unterlage U wird nur verwendet, wenn Ringe oder Ziehkörper durchzubrechen sind. Entsprechend der Größe des zu bearbeitenden Zylinders kann man auch die Höhe der Unterlage wählen. Nur Schnittmeisel und Schnittplatte bestehen aus Werkzeugstahl, während alle andern Teile aus SM-Stahl, die Unterlegplatte U aus Gußeisen sein können.

(Schluß folgt.)

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

1879 1929

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT
DES EDELMETALLGEWERBES

HSN

16. Heft 50. Jahrgang 27. Juli 1929

Demnächst erscheint in unserem Verlag:

Das Schaufenster des Juweliers und Uhrmachers

Eine zeitgemäße Studie über die wirkungsvolle Ausgestaltung des Schaufensters - Beispiele und Anregungen in Wort und Bild

Die überlebte und geistesarme starre Form des Schaufensters ist eine Gefahr. Begegnen Sie dieser, indem Sie sich nach neuzeitlichen Gesichtspunkten umstellen. Mit wie wenig Mitteln dies zu erreichen ist, zeigt Ihnen unsere Broschüre „Das Schaufenster des Juweliers und Uhrmachers". Verschließen Sie sich nicht den Forderungen einer neuen Zeit, werden Sie hellhörig und verfolgen Sie alle Erscheinungen auf dem Gebiete der Schaufenster- und Ladenausgestaltung. Sie selbst werden den größten Nutzen daraus ziehen, denn

Ihr Schaufenster ist Ihr bester Verkäufer Ihr bester Propagandist Ihr bester Repräsentant!

Was *Ihr Schaufenster dem Publikum zu sagen hat und* ***wie*** *es dasselbe sagt, ist ausschlaggebend für Ihren geschäftlichen Erfolg!*

Alle diese Ihre Lebensinteressen tief berührenden Fragen behandelt in Wort und bildlichen Beispielen das angekündigte Werkchen, auf das wir heute schon Bestellungen zum verbilligten Subskriptionspreis von Mk. 3.50 entgegennehmen. Nach Erscheinen beträgt der Preis des Werkes Mk. **4.50.**

Fachverlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig

Postscheckkonto Leipzig 9055 Inhaber Willy Kirstein C 1, Windmühlenstraße 31

50. Jahrgang

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Nummer 16

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 27. Juli 1929

Die Standorte der Edelmetall- und Schmuckwarenherstellung in Mittel- und Süddeutschland · Dr. B. Schmidt

Für die Herstellung von Edelmetall- und Schmuckwaren wurden im ganzen Deutschen Reiche ohne das Saargebiet durch die gewerbliche Betriebszählung vom Sommer 1925 insgesamt 7090 Betriebe und 65 910 darin beschäftigte Personen festgestellt. Das waren 1168 Betriebe und 10 886 beschäftigte Personen, d. h. jeweils rund 20 v. H. mehr als 1907, dem Jahre der letzten vorhergegangenen Betriebszählung, in welchem Deutschland bedeutend größer war als 1925. Von den 7090 Betrieben und 65 910 beschäftigten Personen von 1925 des ganzen Reiches entfielen auf die mitteldeutschen Gebiete Freistaat Sachsen, Thüringen, Provinz Sachsen, Anhalt, Hessen-Nassau, Land Hessen, Waldeck und die süddeutschen Staaten Bayern, Württemberg und Baden, für die allein einstweilen die Einzelheiten aus der Erhebung von 1925 vollständig vorliegen, zusammen 4393 Betriebe und 54 146 beschäftigte Personen. Es kamen also auf ein Gebiet, das rund zwei Fünftel, 40 v. H., der Reichsfläche einnimmt, fast 62 v. H. der Betriebe und fast 82 v. H. der beschäftigten Personen der gesamten deutschen Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie. Die auf den hier in Frage kommenden Teil Mitteldeutschlands und auf Süddeutschland entfallenden Betriebe waren durchschnittlich größer als in dem übrigen Deutschland, denn es waren hier in einem Betriebe durchschnittlich fast 13 Personen tätig gegen 5 im übrigen Deutschland und 9 im Reichsdurchschnitt.

Die bisher genannten Zahlen beziehen sich alle auf örtliche Betriebseinheiten oder gewerbliche Niederlassungen. Als solche wurden alle räumlich zusammenhängenden und einheitlicher Leitung unterstehenden Betriebe gezählt. Jede Zweigniederlassung, jedes vom Hauptwerk getrennte Werk, aber auch jedes zusammengesetzte Unternehmen, das zwei oder mehrere Gewerbezweige (Uhren- und Schmuckerzeugung) oder mehrere Ergänzungsstufen des gleichen Gewerbes (Edelmetallgewinnung und -verarbeitung) umschloß, wurde als eine Betriebseinheit aufgefaßt und wiedergegeben. Der Umfang der eigentlichen Edelmetall- und Schmuckwarenherstellung kann natürlich bei diesem Zählungsverfahren nicht genau ermittelt werden. Denn wenn eine Uhren- und Schmuckwarenfabrik als Ganzes in die Uhrenindustrie eingereiht wird, dann fehlen in der Gruppe Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie die dort befindlichen Bestandteile dieser Industrie, und wird das Unternehmen in der Edelmetall- und Schmuckwarenindustriegruppe untergebracht, dann kommt ein Industriezweig, die Uhrenindustrie, mit hinein, der nicht hinein gehört. Um diesen Übelständen aus dem Wege zu gehen, hat man neben der Zählung nach örtlichen Betriebseinheiten eine solche nach technischen Betriebseinheiten herlaufen lassen. Hierbei wurde jeder wichtige Bestandteil der zusammengesetzten Betriebe für sich gezählt und in die entsprechende Gewerbeart eingerechnet. Für das ganze Reich stehen die Ergebnisse nach diesem Zählverfahren noch aus. Sie sind aber für die oben genannten Gebiete vorhanden. Welche Unterschiede in den Zahlen entstehen, wenn man die eine oder andere Zählart verwendet, läßt die folgende Übersicht erkennen:

	Örtliche Betriebseinheiten		Technische Betriebseinheiten	
	Zahl der		Zahl der	
	Betriebe	Beschäft.	Betriebe	Beschäft.
Freistaat Sachsen	525	3438	543	3357
Thüringen	57	273	61	493
Provinz Sachsen	190	545	188	545
Anhalt	13	26	15	38
Hessen-Nassau	331	3392	333	3492
Land Hessen	46	237	46	239
Waldeck	6	10	2	5
Bayern	817	6510	855	6202
Württemberg	655	8213	658	7790
Baden	1753	31 502	1748	29 767
zusammen	4393	54 146	4449	51 928

Bei der Zählung nach technischen Betriebseinheiten ergibt sich für die vorstehenden Staaten und Landesteile zusammen eine größere Anzahl von Betrieben und eine geringere Anzahl von Beschäftigten als bei der Zählung nach örtlichen Betriebseinheiten. Sie spiegeln die Verhältnisse im Edelmetall- und Schmuckwarengewerbe jedenfalls besser wider als die örtlichen Betriebseinheiten, weshalb sie bei der folgenden Betrachtung zugrunde liegen sollen. Nach der Betriebsgröße überwogen die Allein- und kleinsten Betriebe mit 1—3 Personen durchaus. Auf sie kamen nicht weniger als 2894 Betriebe. Weiter waren 339 Betriebe solche mit 4 und 5 Personen, 377 solche mit 6—10 Personen, 623 solche mit 11—50 Personen, 183 solche mit 51—200 Personen, 28 solche mit 201—500 Personen, 3 solche mit 501—1000 Personen und endlich gab es in Baden 2 Betriebe mit über 1000 Personen.

Für die Herstellung von Edelmetall- und Schmuckwaren ist es bezeichnend, daß sie wie wenig andere Gewerbezweige an einigen wenigen Stellen des Reiches in starker Anhäufung auftritt. Die folgende Zusammenstellung der Städte und kleinsten Verwaltungsbezirke, Amtshauptmannschaften, Kreise usw., in denen 1925 die Zahl der Beschäftigten 100 und mehr betrug, läßt das deutlich erkennen.

Freistaat Sachsen. Von den 543 technischen Betriebseinheiten und 3357 beschäftigten Personen kamen auf Amtshauptmannschaft Schwarzenberg 11 B. und 640 P., Stadt Dresden 124 B. und 500 P., St. Freiberg 63 B. und 476 P., St. Annaberg 6 B. und 375 P., Amtsh. Annaberg 19 B. und 274 P., St. Döbeln 12 B. und 236 P., St. Leipzig 65 B. und 185 P., Amtsh. Freiberg 117 B. und 169 P. und Amtsh. Rochlitz 2 B. und 101 P. Im übrigen Sachsen gab es dann noch 124 B. und 401 P. In Thüringen hatten Stadt Gotha 4 B. und 142 P. und Kreis Hildburghausen 2 B. und 116 P. aufzuweisen. Sonst brachte es kein Bezirk auf 100 Beschäftigte. Die übrigen 55 B. mit 235 P. waren kleinere Betriebe. Auch in der Provinz Sachsen hatte nur die Stadt Magdeburg 39 B. und 141 P. zu verzeichnen. Der Rest von 149 B. und 404 P. verteilte sich auf die verschiedensten Bezirke der Provinz.

Hessen-Nassau. Hier nahm die Stadt Hanau mit 191 B. und 2621 P. eine überragende Stellung ein. Weiter entfielen auf Kreis Schmalkalden 2 B. und 285 P., auf Hanau-Land 27 B. und 217 P. und auf Stadt Frankfurt a. M. 50 B. und 208 P., auf die übrige Provinz 63 B. und 161 P. Im Lande Hessen kamen von den 46 B. und 239 P. allein 25 B. und 172 P. auf die Stadt Mainz.

Bayern. Hier stand an der Spitze die Stadt Nürnberg mit 97 B. und 1844 P. Es folgten Stadt Schwabach mit 166 B. und 977 P., Bezirksamt Schwabach mit 30 B. und 895 P., Stadt München mit 202 B. und 625 P., St. Weißenburg mit 84 B. und 583 P., Bez.-A. Weißenburg mit 5 B. und 202 P., St. Fürth mit 23 B. und 198 P., St. Augsburg mit 22 B. und 162 P. und Bez.-A. Mindelheim mit 4 B. und 134 P. Im übrigen Bayern gab es dann noch 222 B. mit 582 P.

Württemberg. Von den 555 B. und 7340 P. entfiel die Hälfte, nämlich 235 B. mit 3867 P., auf die Stadt Gmünd. Dann sind noch zu nennen Stadt Heilbronn mit 7 B. und 780 P., St. Eßlingen mit 15 B. und 626 P., Oberamt Maulbronn mit 65 B. und 424 P., St. Stuttgart mit 40 B. und 419 P., O.-A. Neuenburg mit 120 B. und 393 P., O.-A. Nagold mit 24 B. und 371 P., O.-A. Gmünd mit 17 B. und 175 P., O.-A. Calw mit 24 B. und 173 P., O.-A. Rottweil mit 8 B. und 112 P., das übrige Württemberg beherbergte 103 B. und 450 P.

Baden. Von den 1748 B. und 29 767 P. kamen nicht weniger als 1527 B. und 28 255 P. auf Stadt Pforzheim und 138 B. und 658 P. auf Amtsbezirk Pforzheim. Daneben hat nur noch Amtsbezirk Ettlingen mit 7 B. und 441 P. Anspruch auf Beachtung. Für das ganze übrige Baden verbleiben 76 B. mit 413 P.

Denkt man sich die Standorte der Herstellung von Edelmetall- und Schmuckwaren nach dem Umfang ihrer Betriebe auf einer Landkarte eingetragen, dann erscheint ein riesiger Block, dessen Punkt die Stadt Pforzheim bildet und der weit auf badisches, besonders aber württembergisches Gebiet übergreift. Das zweitwichtigste Anhäufungsgebiet stellt die Stadt Hanau mit ihrer Umgebung dar, ein drittes Nürnberg mit dem benachbarten Fürth und Schwabach und ein viertes Gmünd mit Eßlingen. Neben diesen Hauptansiedlungsbezirken treten die anderen wie München, Dresden, Freiberg usw. zurück und erscheinen mehr wie Inseln neben Festländern. Die bedeutende Zusammenziehung der Industrie an verhältnismäßig wenigen Stellen gehört, wie schon erwähnt wurde, zu den Merkmalen der Edelmetall- und Schmuckwarenherstellung.

Kritische Betrachtungen zu den Abbildungen der „Goldschmiedekunst", Jahrgang 1928 (Schluß)

Heft 11. Anhänger von J. Vetter zeigen auch keine neuen Ideen in der Form, nur die Verwendung und Zusammenstellung zu Anhängern ist neu. Ob besonders glücklich und schön, dies ist Ansichtssache.

Allerdings ist zu berücksichtigen, daß die Wechselwirkung von Goldfarbe und Steinen die Abbildung nicht hergibt. Der Anhänger von Hedwig Wulle sieht wie eine große Damenuhr mit übergroßer Krone aus, woran auch der Mondstein nicht viel ändern wird. Daß Hedwig Wulle über gutes Können verfügt, zeigt die Dose mit Opalen. Das Motiv ist durchaus nicht neu, doch flott und sicher in der Ausführung. Gefällige, ansprechende Stücke sind die Teile des Teeservices von E. Mössmer. Die Stücke wirken durch ruhige, edle, durchaus nicht alltägliche Konturen, bei welchen die praktischen Momente nicht außer Acht gelassen wurden. Besonders der Henkel ist durch seine weite Schweifung schön und handlich. Bei dem Sahnenkännchen könnte mich der Umstand stören, daß der Henkelring nur an einer Stelle mit dem Körper Verbindung hat. Eine ebenso schöne wie praktische Arbeit ist die Jardinière von Herm. Groß. Obwohl in einer von dem althergebrachten durchaus abweichenden Form gehalten ruht das Auge mit Wohlgefallen auf dem Ganzen. Die massiv wirkenden Füße stehen in guter Harmonie zu dem wuchtigen Körper. Daneben der Leuchter von O. Schaal „Heißt mich nicht reden, heißt mich schweigen".

Für das Service von E. Mössmer auf Seite 216 gilt dasselbe was ich von dem Service auf Seite 215 sagte.

Die Anordnung der Henkel ist sogar noch glücklicher als bei dem ersteren; nur könnte ich mir dieselben ohne die warzenartige Belebung noch schöner denken. Silberne Blumenvase von Professor Paul Haustein.

Der Fuß der Vase mutet auf den ersten Blick etwas fremdartig an, wenngleich die Form desselben nicht gerade neu ist. Neuartig ist jedoch die Verwendung dieser Form als Fuß und wirkt der Gesamteindruck in Verbindung mit der schlanken Vase ganz besonders reizvoll. Im Original gehoben durch die Metallfarbe und Tauschierung muß es ein wunderbares Stück edelster Silberschmiedekunst sein. Heft 12. Tanzkostüm in Messing. Entwurf von Herm. Groß. Diese eigenartige Arbeit zeigt gute technische Fertigkeiten und guten Formensinn. Mit der Bezeichnung Tanzkostüm kann ich mich aber nicht einverstanden erklären. Als Theaterrüstung könnte ich mir diese messingne Angelegenheit schon eher denken, obwohl diese Bekleidung als solche noch sehr lebensgefährlich wirken kann. Ich glaube ja allerhand, was mir Künstler oder werdende Künstler vorreden, wenn sie ihre Fantasie in Entwürfen austoben lassen; aber daß jemand in diesem Kostüm tanzen kann, nein, das kann ich nicht eher glauben, als ich es sehe. In diesem Heft finden wir auch wieder einige Arbeiten von E. Mössmer, durch welche er erneut seinen guten Geschmack beweist. Mir scheint jedoch, daß seine Stärke in den vollen Formen liegt. Die Nelkenvase ist ihm nicht gerade glänzend gelungen. Nicht gerade unschön, erscheint mir die Vase in ihrer Schlankheit regelrecht übertrieben.

Die Blumenvase von J. Vetter wirkt nicht einheitlich. Zu dem schlanken Oberteil und dem zierlichen Schnörkel an dem zarten unteren Teile wirkt der Fuß in seiner schroffen Wölbung zu plötzlich und plump. Die Gesellen- und Meisterprüfungsarbeiten der Staatlichen Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie in Schw. Gmünd sind durchweg beachtenswerte Stücke, zum Teil auch schöne Kunstwerke. Wir sehen hier reizende Goldschmiedearbeiten, Anhänger, Broschetten, Ringe usw., welche sich der neuen Kunstrichtung anpassen und doch anmutig wirken. Es geht also auch so. Es ist zu begrüßen, daß eine gewisse Abklärung der früher allzu wilden Fantasie stattgefunden hat. Leuchter von Bernhard Aubele sowie der Pokal von Franz Wüsten sind sehr wertvolle Arbeiten. Wirkt der Leuchter durch seine stabile Sachlichkeit, so ist der Pokal in seiner Zierlichkeit und geschmackvollen Ausführung eben ein Meisterstück und zeugt von gesundem Formensinn in neuen Ideen und gutem technischen Können. Der Leuchter Aubeles wird, obwohl, oder vielmehr weil zu seiner Herstellung keine großen technischen Fertigkeiten nötig sind, meines Erachtens großen Anklang finden. Der Kasten von Heinrich Meyer sowie die Leuchter von Albert Vorfeld und Georg Loy sind gesunde Silberschmiedearbeiten von schönen harmonischen Formen. Herstellung erfordert kein künstlerisches, wohl aber ausgezeichnetes handwerksmäßiges Können.

Nach der Form beurteilt möchte ich dem zweiarmigen den Vorzug geben. Bei dem Einlichter wirkt der Fuß, weil allzu ungewöhnlich, störend. Er sieht nicht unschön aus, nein, aber eben unerwartet. An solche Ungewöhnlichkeiten wird man sich aber langsam gewöhnen müssen.

Heft 17. Arbeiten von Fritz Möhler. Wenn man oft Gebilde zu sehen bekommt, welche man lieber nicht ansehen möchte, so bedeutet es einen desto größeren Genuß, Arbeiten von Möhler, Schwäb. Gmünd anzuschauen. Was es auch sei, ob Kelch

oder Ehrenbecher, Lampe, Tabernakel, Ringe usw., stets sind die Arbeiten schmissig und doch liebevoll gearbeitet, reich an neuen guten Ideen, niemals banal, niemals gequält oder mühsam zusammengesucht. Ob religiös oder profan, stets sind seine Arbeiten sorgfältig behandelt und ausgeführt. Fritz Möhler ist ein Großer in der Edelschmiedekunst, welcher bei großer Schönheit seiner Werke niemals den praktischen Wert außer acht läßt. Beides zu vereinen ist an und für sich schon eine große Kunst.

In Heft 18 sehen wir eine herrliche Monstranz von Karl Borromäus Berthold, Frankfurt a. M., in edelster Form und Ausführung. Der Fuß weist bestechende Konturen auf und der anscheinend sechseckige säulenartige Mittelteil ist für Monstranzen eine ganz neue Anordnung. Wenn die Größenverhältnisse genau nach dem Original abgebildet sind, erscheint mir der Strahlenkranz allerdings etwas zu klein im Vergleich zu dem Mittelteil, ebenso dürfte das krönende Kreuz etwas größer sein. Näher auf diese wertvolle Arbeit einzugehen, muß ich mir leider wegen Raummangel versagen und schließe mich den begleitenden Ausführungen Otto Müllers zum großen Teile an.

Heft 19. Die Schülerarbeiten der Gewerbeschule Oberstein zeugen von einem gesunden Lehrplan. Auch die neue Kunstrichtung scheint sehr gepflegt zu werden. Die Anhänger, Broschen usw. in der Art des neuen Stiles zeigen recht gefällige Sachen. Es ist zu begrüßen, daß man den neuen Stil nicht vernachlässigt und doch in vernünftigen Grenzen bleibt, das heißt nicht allzu große Anforderungen an die Fantasie des Beschauers stellt.

Der Anhänger in der Mitte der Seite 370 ist geradezu reizend. Ebenso die Treibarbeiten auf der nächsten Seite, besonders der Handspiegel und das Bildnis in Kupfer getrieben.

Heft 22. Die Arbeiten von Kurt Pötsch, Weißenfels, zeigen ruhige schlichte Formen und bieten nichts hervorragendes. Schön und edel in der Form finde ich nur den Schmuckkasten aus Amarantholz. Die Gesamtwirkung würde noch besser sein, wenn die störenden Auswüchse ganz oder wenigstens die geneigten Oberteile derselben fehlten. Weniger wäre hier mehr. Durch die hohen, durch nichts begründeten Auswüchse wird der Deckel zu unruhig.

Heft 23. Die 8 Weihwasserkessel sind schöne Silberschmiedearbeiten, in welchen man alte Kunst mit der neuen Richtung glücklich vereint. Entwürfe und Ausführungen von Hugo Schülling, Schrobenhausen. Wenn ich mir eine kleine Abschweifung erlauben darf, möchte ich hier feststellen, daß gerade die katholische Kirche heute wie auch seit Jahrhunderten eine eifrige Förderin unseres edlen Kunsthandwerks ist und wohl auch bleiben wird. Obwohl die Kultgeräte vielfach nicht aus Edelmetall sind, immer legt sie hohen Wert auf künstlerische Ausführung. Hierin wird die katholische Kirche nie von anderen Religionsgemeinschaften erreicht werden. Gerechterweise muß allerdings gesagt werden, daß der Kultus der protestantischen Kirche wenig Gelegenheit zur Förderung unseres Kunstgewerbes gibt. Aber selbst in den wenigen Geräten, welche in unsere Branche fallen oder fallen könnten, legt sie den Schwerpunkt fast immer auf die Billigkeit, fast nie auf künstlerische Ausführung. Wie verhält es sich mit der jüdischen Konfession? Da muß ich allerdings bedauerlicherweise feststellen, daß dort, in bezug auf Metall- oder Edelmetallarbeiten, fast jedes Kunstinteresse geschwunden ist.

In Breslau fand vor kurzem im schlesischen Kunstgewerbemuseum eine Ausstellung **alter** jüdischer Kunst in Schlesien statt. Gewiß habe ich dort recht schöne getriebene Stücke und Filigranarbeiten gesehen, die ausgestellten Stücke boten aber sehr wenig oder gar keine Abwechslung, alles war über einen Leisten. Ist es auch gerade kein gutes Zeichen, wenn man in den alten Formen und Motiven erstarrt, so legen diese Arbeiten dennoch davon Zeugnis ab, daß man bei den alten Juden wenigstens einigermaßen Wert auf künstlerische Ausführung legte. Aber dies ist heute vorüber. Man hatte in weiser Voraussicht nur **alte** jüdische Kunst ausgestellt. Denn neue jüdische Kunst wäre nicht aufzutreiben gewesen.

Es gibt heute verschwindend wenig Juden, welche nach dem Ritus leben und Kultgeräte für den Familiengebrauch benötigen und die wenig frommen Juden haben in den seltensten Fällen Kunstinteresse, wenn es Kultgeräte betrifft. Was gekauft wird, ist nur Dutzendware. Jede Treibarbeit oder abgeschlagene Arbeit wird abgelehnt, dagegen sollen die Gegenstände möglichst viel Silberwert besitzen und recht recht wenig, am liebsten gar keinen Arbeitslohn kosten. Selbst die Synagogen machen keine Ausnahmen und Familien, die ererbte, künstlerisch gearbeitete Stücke besitzen, haben nicht einmal das Interesse an der Erhaltung der wertvollen Sachen. Reparaturen an solchen sind oft sehr kompliziert und, wenn sie sachgemäß ausgeführt werden sollen, auch dementsprechend etwas teurer. Aus diesem Grunde erhält die Reparatur der Klempner, der den oft wertvollen Gegenstand mit Zinn verpatzt. So sieht das Kunstinteresse der Juden aus. Doch kehren wir nach dieser Abschweifung zu unseren Abbildungen zurück.

Heft 24. Tischlampe. Entwurf von Goldschmied E. Rieger. An sich nicht unschön in der Form, erscheint mir der vasenartige Fuß für eine Lampe etwas sonderbar und wirkt in Natura wohl meist durch die dekorative Gravur und Patina. Die Abbildungen von Professor Breuhaus sind zu klein, als daß man sie einer kritischen Betrachtung un-

terziehen könnte. Stehlampe, grün patiniert, mit Silbereinlage, zeigt zierliche, geschmackvolle Linien, wogegen ich mich mit der Stehlampe mit roter Feuerpatina und Silbereinlagen nicht recht befreunden kann. Ich dürfte auch wohl mit meiner Ansicht nicht vereinzelt dastehen.
Beide Lampen sind von Prof. Haustein entworfen. Was über Elfenbein- und Email-Miniatur-Malereien zu sagen wäre, kann man im Heft 26 nachlesen. Auch ich bin der Ansicht, daß man der Email- und Elfenbeinmalerei mehr Beachtung schenken sollte, zumal wenn sie von Künstlern wie Otto Ulbrich ausgeübt wird.
Hiermit schließe ich meine Ausführungen mit dem Bemerken, daß ich mit Freude feststellen konnte, daß man anfängt, auch in der neuen Kunstrichtung Schönes zu schaffen, und Härten, sowie allzu Groteskes mit Erfolg vermieden hat. Wie schon früher gesagt, bin ich weit davon entfernt, meine Ansicht für die allein richtige zu halten, nur Anregungen zur Aussprache möchte ich geben. Wenn mir dies mit vorstehendem gelingen sollte, würde ich mich sehr freuen. Falsch ist es, nur stumpfsinnig alles Gebotene hinzunehmen oder gar ohne Begründung abzulehnen. Damit ist dem entwerfenden Künstler nicht gedient, dem ausführenden auch nicht, dem Verkäufer noch weniger und dem kunstsinnigen Käufer am wenigsten. M. Bruschke.

Die Goldschmiede in Alt-Zittau · Otto Lindekam, Leipzig (Schluß)

In welcher Weise die Goldschmiede und Silberarbeiter vor der Reformation in Zittau beschäftigt gewesen sind, läßt uns, wenigstens, soweit kirchliche, d. h. künstlerisch wertvollere Arbeiten in Frage stehen, die infolge der kirchlichen Umwälzung nötig gewordene amtliche Bestandsaufnahme der Wertstücke erkennen. Manches ist freilich in dieser unruhigen Zeit auch verloren gegangen. Das meiste von den übrigen Gold- und Silberwerkstücken, das in den Kirchen und Klöstern vorgefunden wurde und auf Befehl des Königs Ferdinand I. unter Siegel kam, damit es nicht verloren ging, entstammte den Werkstätten altzittauischer Meister, deren Namen indessen, von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen, unbekannt geblieben sind. Die eingesetzten Kommissarien, die von 1537 an die Kirchenkleinodien in den Orten der Oberlausitz aufnahmen und versiegelten, kam im Jahre 1544 nach Zittau und nach dem benachbarten Kloster Oybin. Sie sicherten: In der Johanniskirche eine sehr kostbare, meisterhaft gearbeitete Monstranz, die 1382 von einem Zittauer Goldschmied vergoldet worden war, und 17 wertvolle Kelche, teils in Gold, teils in Silber gearbeitet, 14 Pacificalia, einen mit Perlen reich besetzten Schild, der in künstlerischer Arbeit die Verkündigung Mariä, in Silber gehämmert zeigte, und schöne Humeralien, die reich mit Gold und Perlen verziert waren. Der Geschichtsschreiber, der über diese Bestandaufnahme berichtet hat, scheint von ihr wenig erbaut gewesen zu sein; denn er unterläßt nicht, zu betonen, daß die Herren der Kommission (Fabian von Schönaich, Dr. Lorenz Knorr und ein Goldschmied aus Schlesien) von den Humeralien die Gold- und Silberteile, sowie die Perlen einfach von der Leinwand losrissen. Von den Franziskanermönchen beschlagnahmten sie eine sehr kostbare Monstranz und eine mit Gold und Perlen reich besetzte schwarze Casula und ließen, als sie die anderen Wertstücke, die die Mönche versteckt hatten, fanden, nur die geringerwertigen Kelche und Humeralien zu deren Gebrauch zurück. In gleicher Weise verfuhr die Kommission in den anderen Zittauer Kirchen und klösterlichen Niederlassungen. Wo all diese Kostbarkeiten geblieben sind, geht aus keiner Urkunde der Stadt Zittau hervor. Wahrscheinlich ist das weitaus meiste, wenn nicht gar alles in die Schatzkammer des Königs Ferdinand I. gewandert, der es gut gebrauchen konnte, da er immer auf der Ausschau nach Geld und Gold war. Andere kirchliche Goldsachen kamen jedoch infolge der Reformation in die Hände der Goldschmiede, als die Mönche abzogen und zu Geld machten, was sie entbehren konnten oder nicht mitnehmen durften, und wieder einiges ging auch ohne weiteres von der katholischen Kirche in die neue evangelische über und ist zum Teil bis auf den heutigen Tag erhalten geblieben als Zeuge für die hohe Kunst der alten Zittauer Goldschmiedemeister.
Ein gar zu angenehmes Dasein haben die Goldschmiede in der alten Stadt Zittau wohl kaum führen können. Dies verhinderten nicht zuletzt schon die mannigfachsten Verbote, Gold- und anderen Schmuck zu tragen. So war den niederen Ständen u. a. durch eine Ratsverordnung auf Veranlassung der weltlichen Herrschaft das Tragen von Gold, Silber, Perlen, mit Gold besetzten Hemdkragen, Schleiern mit goldenen Leisten und goldener, sowie silberner Gürtel bei hohen Strafen untersagt. Besonders scharf wurde dabei auf die Jungfrauen gesehen, denen nur erlaubt war, ein silbernes, schlecht vergoldetes Haarband nach „altem Brauch zu Ehren" zu tragen, und zwar auch nur an besonderen Tagen, nicht etwa zu jeder Zeit und an jedem Ort.
Noch eingehender wurde der zierende Gold-, Silber- und Perlenschmuck in der Zittauer Polizeiverordnung vom 17. Oktober 1616 behandelt, die

auf Veranlassung des Königs Matthias herauskam und viel böses Blut unter den Bürgern bereitete. Darin war den Bürgern, weil es sich ihrem Stande nicht geziemte, verboten, „Kleinodien von edel Gesteinen, Perlen und Goldstücken“ zu tragen, den Bürgerfrauen außerdem noch das Tragen von goldenen Ketten, Hals- und Armbändern, goldener Spangen, „gülden Groschen, gebrecht (geprägt) oder gegossen, gülden Gebräme, gülden Borten, vergoldet Gürtel und anders von Gold, außer dem ewigen Jungfrauhaarschmuck“. Was zu tragen erlaubt war, war also herzlich wenig. „Einen goldenen Ring aber soll“, so sagt die alte Zittauer Polizeiverordnung, „der Bürgerschafft, ihren Weibern und Kindern am Finger, sowohl silberne Gürtel, Messerscheiden, silberne Steine und Knöpfe um die Arme, auf drei Loth schwer, jedoch unvergoldet, zu tragen unverwehrt seyn“. „Wer darwider vor sich, sein Weib oder Kind handelt, soll zehen Marck, so oft er betreten, dem Rath zur Straffe unnachlässig erlegen“. Im Jahre 1660 ging die Obrigkeit bei der Durchführung ihrer, die volle Entfaltung des ortsansässigen Goldschmiedehandwerkes sehr hemmenden Kleiderordnung besonders scharf vor und ließ sogar an den Kirchentüren den Frauen von Handwerkern alles nicht ausdrücklich erlaubte Schmuckwerk und sogar die silbernen Spitzen von Stadtdienern (den Vorgängern der Polizisten) gewaltsam abreißen und fortnehmen.

Daß unter derartigen Verhältnissen die Goldschmiede, sofern sie nicht mit Arbeiten für die Herrscherhäuser, die Kirchen und die Stadträte beschäftigt waren oder billigere Messewaren anfertigten, in Alt-Zittau keine reichen Leute werden konnten, ist ohne weiteres einleuchtend und geht nicht zuletzt schon daraus hervor, daß sie, obzwar sie in einer stadträtlichen Liste als zu den „gut nahrigen“ Gewerben gezählt wurden, bei einer 1645 aufzubringenden Kontribution nur je zwei Groschen entrichten mußten, während die Bäcker, die Fleischer und sogar die Schuhmacher 3 Groschen zu entrichten hatten.

Wie wir schon oben gehört haben, hatten sich die Goldschmiede in Altzittau der Kramer-Innung, den Kaufleuten, angeschlossen, seitdem es Goldschmiede in der Stadt gab. Die allgemeinen Kaufmannsgesetze waren mithin auch für die Goldschmiede gültig. Sie sind interessant und lassen manchen sicheren Schluß auf das Bürgerleben in den mittelalterlichen Städten zu. Es seien deshalb einige Punkte aus der wichtigsten sogenannten „Confirmations-Urkund“, die vom 29. September 1614 datiert, hier wiedergegeben. „Es soll sich“, so heißt es darin, „ein jeder .... der Gottesfurcht und Ehrbarkeit befleißigen, sammt seinem Weibe, Kindern und Gesinde ... ehrbarlich verhalten, sich vor Hader und Zanken, desgleichen vor Schmähen und Schänden hüten. Desgleichen soll auch keiner dem andern von seinen Laden .... abhalten, abwinken oder absprechen....“, mit anderen Worten also, keine unlautere Konkurrenz machen. Ferner enthielt dieses Innungsgesetz außer vielen anderen Bestimmungen noch solche über das rein persönliche Verhalten. Die Goldschmiedegesellen sollten sich nicht in bloßen Camisölern, sondern nur in Kleidern und Mänteln öffentlich, in den Kirchen und in den Wirtshäusern sehen lassen und durften auf den Gassen nichts „aus den Taschen essen“. Kein Meister oder Geselle sollte Schimpfworte gegen andere Handwerker oder verbruderte Kramer anwenden, im Zanke auf den Tisch schlagen, mit Bierkannen werfen, Bier vergießen usw. oder auch seine Arbeiten gegen Vorschrift anfertigen, zu wenig Gold oder Silber oder unedle Steine nehmen, da „ansonsten Betrüger und Malifizianten Vortheilen halber sie vor echt geben“ könnten. „Und keinem Goldschmied soll das Handwerk zu treiben vergönnet seyn, er habe denn seyn Bürgerrecht und seyn Eheweib“.

Verschiedentlich kam es in Alt-Zittau vor, daß Goldschmiede neben ihrem Handwerk noch ein anderes Gewerbe betrieben. Ein zweites Handwerk zu treiben, war ihnen indessen nicht gestattet. Hingegen waren sie Herberger (Gastwirte) und vor allem Kaufleute. So nennt z. B. ein (allerdings längst verschwundener) Grabstein aus dem Jahre 1656 einen Goldschmied namens Martin Schwarzbach, der in Zittau zugleich Seidenkramer und Mitglied der Kramerinnung gewesen ist. Da diesem letzten Umstand ausdrücklich auf dem Leichensteine Erwähnung geschehen ist, wird Schwarzbach vermutlich mehr Kaufmann als Goldschmied gewesen sein; denn bei den übrigen Goldschmieden, die doch ebenfalls Mitglieder der Kramerinnung waren, finden wir dieses Hervorheben nicht.

Die Zahl der Goldschmiede in Zittau scheint das ganze 15. und das 16. Jahrhundert hindurch im wesentlichen ziemlich gleich geblieben zu sein und nicht oft das halbe Dutzend überstiegen zu haben, weil jeder Zuwachs von den alten Meistern sehr eifersüchtig verhindert wurde, damit die eigene Existenz keinen Schaden erlitt. Sei es nun, daß sich die Zahl der Zittauer Goldschmiede erhöhte oder daß die Goldschmiede lieber in einer kleinen, aber eigenen, von anderen Innungen unabhängigeren Zunft zusammengeschlossen waren, genug, im Jahre 1665 gründeten sie mit Zustimmung des Rates der Stadt eine selbständige Organisation mit besonderen Innungsgesetzen. Da unmittelbar vor dieser Gründung in Altzittau das Handwerk der Edelgesteinschneider aufkam, das es bis dahin in dieser Stadt nicht gab, dürfte wahrscheinlich dieser Umstand die zunftgemäße Selbständigkeit der Goldschmiede herbeigeführt haben. Einen solchen Edelsteinschneider hat uns die Historia Zit-

taus auch namentlich überliefert. Es war dies Damiel Wolf, der den besonderen Titel Rubin- und Edelgestein-Schneider führte und um 1668 in der Stadt, als aus der Fremde zugewandert, lebte. Auch 1659 übte ein Edelsteinschneider bereits sein Handwerk in Zittau aus. Dieser war gleichzeitig Juwelier und trieb einen größeren Handel mit Edelsteinen, die er regelmäßig auf den Leipziger und Frankfurter Messen ankaufte.

Wenn auch nicht mehr so scharf wie in vorherigen Jahrhunderten, bestanden in Zittau im 17. Säkulum dennoch auf landesherrliche Befehle gegründete Polizeiverordnungen über das Tragen von Edelschmuck, so z. B. das 1711 erlassene „Hoffahrts-Verbot", das Gold-, Silber-, Edelstein- und Perlenschmuck betraf, jedoch scheinbar nicht gar zu ernst genommen wurde, wie denn überhaupt von dieser Zeit an mehr und mehr der Edelmetallverbrauch auch in Zittau nach den Berichten der erstmalig 1759 hervorgetretenen ratsherrlichen Silberstempel-Aufsicht wuchs und mit ihm das Gewerbe der Goldschmiede an Ausdehnung gewann. Je näher die Zeit dem Ende des 18. Jahrhunderts entgegenschritt, um so betonter tritt das Goldschmiedehandwerk in Zittau hervor und es gab damals auch bereits hin und wieder einen Juwelenhandel, der von dem Goldschmiedehandwerke losgelöst war und meist von Juden, die in Zittau ansässig geworden waren, betrieben wurde. Aus dem Jahre 1778 hat uns ein Chronist einen derartigen Händler, den er allerdings namenlos läßt, gemeldet. Als damals nämlich verschiedene aus der katholischen Kirchenzeit in die evangelische Kirche übernommene Sitten und Gebräuche abgeschafft wurden und für ein kostbares, mit Perlen besetztes Meßgewand des ersten Geistlichen keine Verwendung mehr beim Gottesdienst war, wurde es von der Kirchendeputation ad pias causas zunächst längere Zeit aufbewahrt, dann aber doch an einen jüdischen Juwelenhändler verkauft, der für die Perlen pro Lot 6 Dukaten zahlte. Auch andere Wertstücke gingen damals denselben Weg. Zweifellos wurden auf diese Weise abermals köstliche Goldschmiedearbeiten, die im Mittelalter in Zittau geschaffen wurden, zerstört.

Dann kam in Zittau, das längst sächsisch geworden war, eine neue Zeit. Es kamen die Jahre 1830 und 1848 mit ihren Umwälzungen. Es kam schließlich auch die Zeit der Gewerbefreiheit, die ganz andere wirtschaftliche Bedingungen schuf. Vorher, ungefähr am Anfange des 19. Jahrhunderts, wurden die Goldschmiede eine zeitlang nicht zu den Handwerkern sondern zu den Künstlern gerechnet und sie erhielten offiziell den „Herrentitel". Ob sie damals aber kunstvollere Arbeiten schufen, als in früheren Jahrhunderten, bleibt eine offene Frage. Aus dieser Zeit sind nicht gar viele Werke auf unsere Tage überkommen und was von solchen noch vorhanden ist, hält keinen Vergleich zu seinen Gunsten aus, wenn es neben den alten Kunstarbeiten aus vorherigen Zeiten betrachtet wird. Es war eben die Periode des Kunstverfalls und des Heraufziehens des Massenkitsches, die selbst vor dem Edelmetall nicht Halt machte.

Die Geschichte der Zittauer Goldschmiedekunst, so lückenhaft sie auch ist, ist doch lehrreich — auch für unsere Zeit.

Rationalisierung der Juwelenerzeugung · A. Pokorny, Prag (Fortsetzung)

IV. Die Werkstätte.

Die Werkstätte ist ein Raum, wo das Werk, die Arbeit verrichtet wird. Diese so selbstverständliche Tatsache wird in der Praxis nicht immer genügend beachtet. Ebenso wie das Leben von bestimmten Bedingungen abhängig und nur unter geeigneten Umständen möglich ist, erfordert die Arbeit gewisse Voraussetzungen. Es sind zwei Faktoren zu berücksichtigen: der physische und der psychische. Man kann keine scharfe Grenze zwischen beiden ziehen, denn sie sind ganz eng verbunden, fließen manchmal zusammen. Trotzdem ist jede Einrichtung — im weitesten Sinne des Wortes — nach beiden Richtungen hin zu prüfen. Es sind daher diese Fragen zu stellen: 1. wird die Einrichtung dem Zwecke technisch vollkommen entsprechen? 2. wird die Wirkung psychisch eine gute sein?

Der Beleuchtung wird heute in der Regel eine große Sorgfalt gewidmet, denn das Licht ist ein sehr wichtiger Faktor, der die Arbeitsmöglichkeiten stark beeinflußt. Die Behandlung dieses Themas soll einem späteren Absatze über Hygiene vorbehalten werden, erst wollen wir die technische Einrichtung besprechen.

Die technische Einrichtung.

a) Allgemeines. Die meisten Einrichtungen sind sehr unvollkommen und Zweckmäßigkeit, wissenschaftliche Berechnungen sind, ebenso wie die wissenschaftliche Arbeitsführung, Ausnahmen. Der prinzipielle Fehler in den Werkstatt-Einrichtungen ist derselbe wie der bei der Arbeit: Planlosigkeit. Es wird wohl an dies und jenes gedacht, aber das ist noch lange kein Plan.

Wenn wir nun eine Werkstatt aufs beste einrichten wollen, genügt es nicht, einen luxuriösen Werktisch aufzustellen, der schöner ist als die Tische unserer Väter oder Konkurrenten. Vielmehr kann der Werktisch ganz einfach sein, wenn er nur eine bestentsprechende Größe, Höhe usw.

besitzt, welche die Höchstleistung ermöglicht. Dieses Optimum muß allerdings berechnet und erprobt werden. Es wird vielleicht bei Einzelnen Widerwillen erwecken, alles zu berechnen und zu messen. Das ist aber das Geschick jedes Fortschrittes: Der Kampf mit unwissendem, unwilligem Konservativismus.

In das Gebiet der technischen Einrichtung fällt das Problem der Handarbeit und Mechanisierung und im Zusammenhang damit die Frage „Mensch oder Maschine?" Es ist bekannt, daß die Arbeitnehmer oft die Maschine als Konkurrenten betrachten, womit allerdings Maschinen gemeint sind, die eine gewisse Handarbeit selbständig, besser, rascher oder billiger verrichten und beabsichtigt, menschliche Arbeit ersetzen sollen. Überwiegend sind aber Maschinen als Hilfsmittel und Werkzeuge und nicht als Feind, als Konkurrent und Brotnehmer von den Arbeitenden anzusehen. Die Maschine ist ein Freund des Menschen, ein Helfer und Förderer des Wohles aller und nicht nur eines Menschen auf Kosten anderer.

Die Maschine soll dem Menschen die untergeordneten, unqualifizierten Arbeiten abnehmen, um ihm zu ermöglichen, qualifizierte, übergeordnete Arbeit zu verrichten, also eine Arbeit, die des Menschen würdig ist.

Der Einwand, daß die Maschine ebenso wie jede Vereinfachung, Rationalisierung dem Menschen Arbeit nimmt, ist vollkommen verfehlt. Mit denselben Mitteln — ja man kann sagen Phrasen — wurde gegen die Rationalisierung des Verkehrs, der Eisenbahnen angekämpft. Heute weiß man, daß die Eisenbahn, ebenso wie jede andere Rationalisierung die Arbeit nicht nimmt, sondern fördert und unterstützt. Die zeitweiligen Krisen, die bei der Rationalisierung entstehen, sind merkwürdigerweise nicht Folgen der weitgehenden Vereinfachung, sondern Folgen der einseitigen, nicht oder schlecht organisierten Rationalisierung. Schließlich sei noch darauf hingewiesen, daß eben die Maschine das Lebensniveau, den Lebensstandard der Menschen erhöht hat und noch erhöhen wird.

Die verschrobene Ansicht, daß eine weitgehende Vereinfachung bei der Erzeugung von Luxusgegenständen nicht erforderlich ist, weicht schrittweise der modernen Ansicht, daß überall, wo es nur möglich ist, gespart werden soll.

Bei Anschaffung von Maschinen ist in erster Reihe zu prüfen, ob dieselbe Ersparnisse irgendwelcher Art (direkte Zeitersparnis, Material- oder andere Ersparnisse) bedeuten würde. Weiterhin ist Qualitätsbehebung und die psychische Wirkung zu untersuchen. Angenommen eine Bohrmaschine, die bei einem Preise von 250 Mark das Bohren, Fräsen usw. um 40—60% vereinfachen würde, wird bei einer täglichen zweistündigen Arbeit in einem halben Jahr bezahlt sein. Da wir bei einer Bohrmaschine mit ca. 25% Amortisation zu rechnen haben, ist eine Bohrmaschine ein sehr rentables Hilfsmittel. Die Bohrmaschine kann die Qualität heben und Arbeiten verrichten, die mit der Hand nur unter Umständen verrichtbar sind. Da die Bohrmaschine die Arbeit sehr erleichtert, die Qualität heben kann, wird sie allgemein verlangt und ist bei den Arbeitern beliebt. Ich kenne aber trotzdem einige Fälle, wo die Bohrmaschine schroff abgewiesen wurde. Ja, es gibt auch noch Menschen, die Handschrift der Maschinenschrift, und vielleicht Streusand dem Fließpapiere vorziehen. Die Bohrmaschine bedeutet zwar eine wesentliche Arbeitsersparnis durch eine Maschine, aber wir können noch lange von keiner Mechanisierung sprechen, ebenso wie wir auch von keiner Mechanisierung der Büroarbeit sprechen, wenn wir Schreibmaschinen benützen, weil der größte Teil der Arbeit noch vom Menschen gemacht wird. Auch eine Bohrmaschine ist ein mechanisches Hilfsmittel, ein Werkzeug.

Die Hauptsache aber bei jeder Einrichtung ist nicht einmal der Grad der Mechanisierung, die Anzahl der benützten Maschinen, sondern die Organisation und die Ausnützung der mechanischen Hilfsmittel. Ein Lager von Maschinen bringt keinen Nutzen, wenn die Maschinen nicht richtig ausgenützt werden, wenn die Arbeit und die Einrichtung nicht gut organisiert sind.

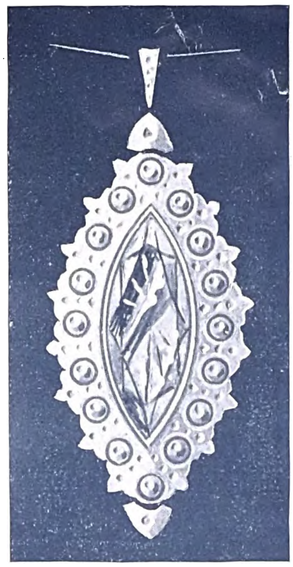
b) Spezielles. Da es sich um keine Serienarbeit handelt, wo die Einrichtung genau dem zu erzeugenden Gegenstand angepaßt wird, muß die Einrichtung für die Juwelenerzeugung sich nach den einzelnen Arbeitselementen richten. Die Einrichtung muß so sein, daß sie jeder einschlägigen Arbeit gut entspricht.

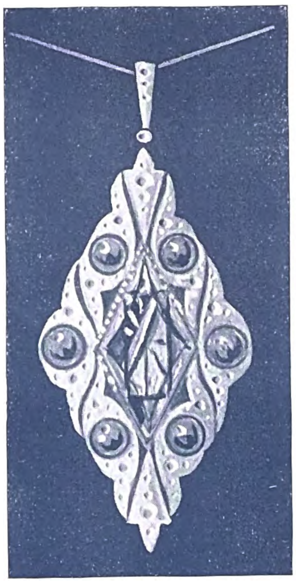
Wie ich schon am Anfang gesagt habe, kann bloß einzelnes erwähnt werden.

Der Arbeitstisch ist in den meisten Fällen ein Beispiel wie ein Arbeitstisch nicht sein und nicht aussehen soll. Man findet gewöhnlich am Arbeitstische alles, was man event. brauchen könnte, aber nicht immer das, was man braucht. Meines Wissens wurde noch in keiner Juwelenwerkstätte genau wissenschaftlich festgestellt und untersucht, was alles zur Arbeit am Werktische sich befinden soll. Da jede Arbeit bestimmte Werkzeuge benötigt, könnte auf diesem Gebiete noch sehr viel geleistet werden, weil die heutigen Werkzeuge, die universal sein wollen, nicht einmal das immer sind. Es ist nun die Aufgabe der Leitung, genau die Arbeitselemente, sowie deren Folge festzustellen und dazu die geeignetesten Werkzeuge zu wählen, eventl. zu machen, nachdem so vieles noch nicht fabriziert wird.

Am Werktische ist die eigentliche Arbeit zu leisten. Deshalb soll der Werktisch universal und elastisch sein. Das Auswechseln der „Feilnägel" soll einfach



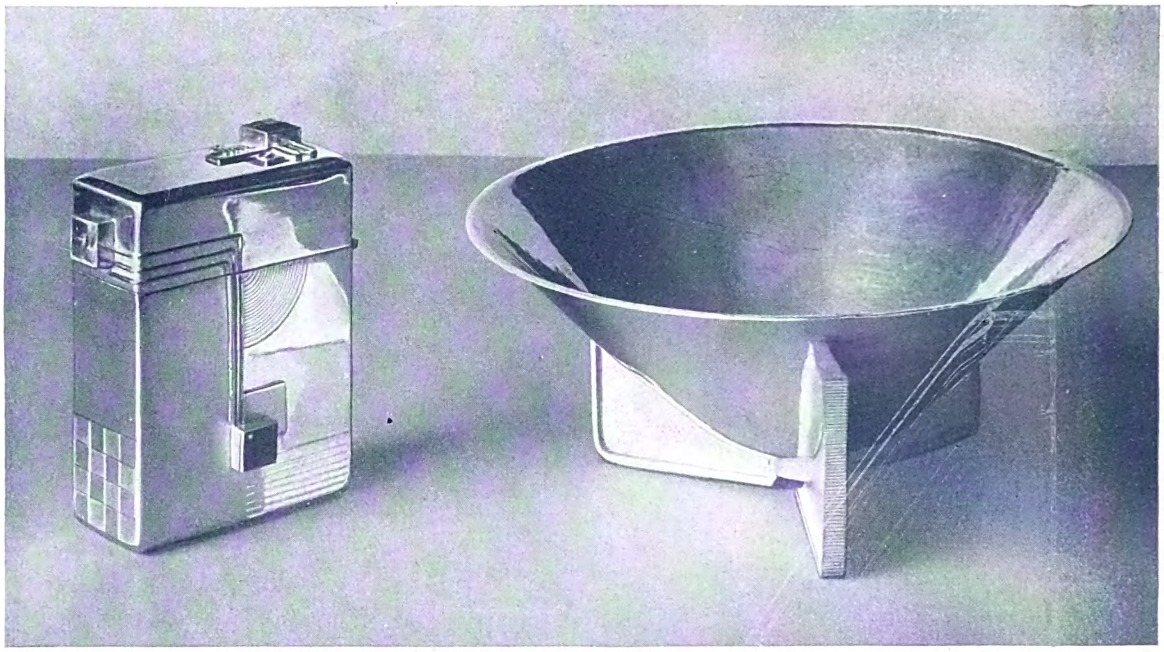




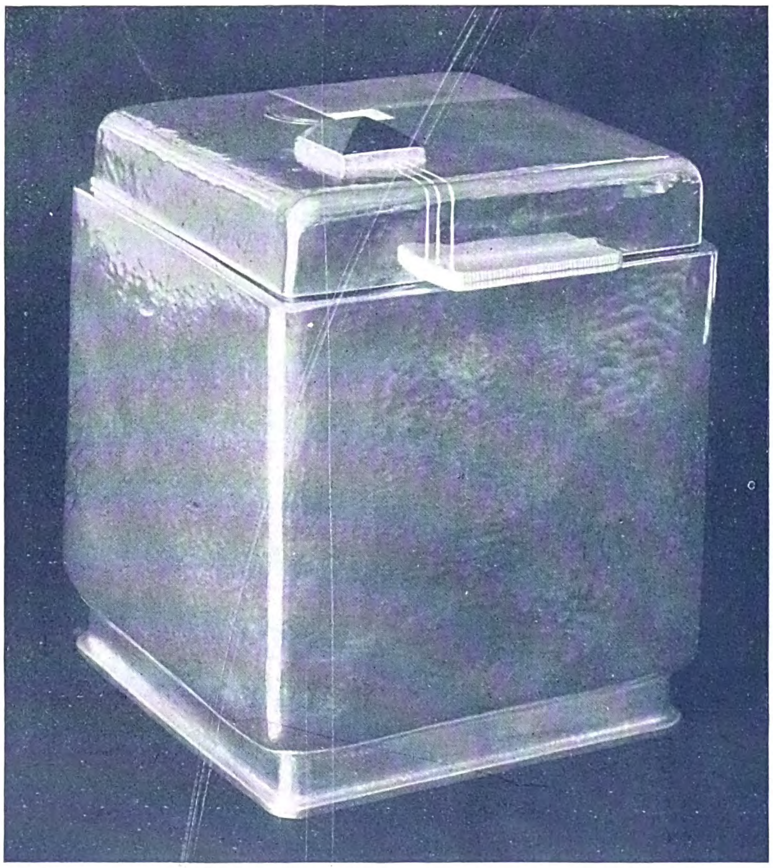


JUWELENENTWÜRFE
FREIIN HERTHA VON
CRAILSHEIM-RÜGLAND

GEWERBESCHULE WÜRZBURG
KLASSE OBERLEHRER FRANZ VON DER LEHR



ZIGARETTENDOSE, SILBER, GOLD BELÖTET, GRAVIERT, M. TURMALIN U. TOPAS - SCHALE, SILBER



TEEDOSE
SILBER GRAVIERT
STEIN
LAPIS LAZULI

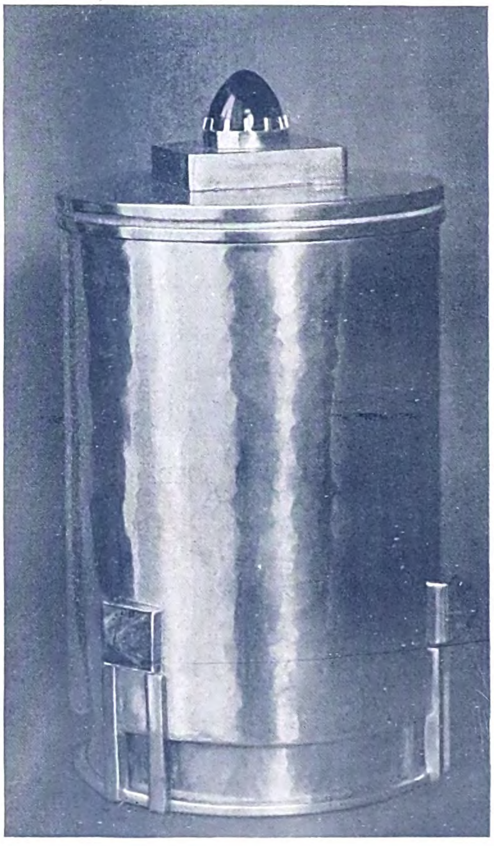
FRANZ BOLZE, BREMEN
LEITER DER GOLD- UND SILBERSCHMIEDE IM PAULA BECKER-MODERSOHN-HAUS



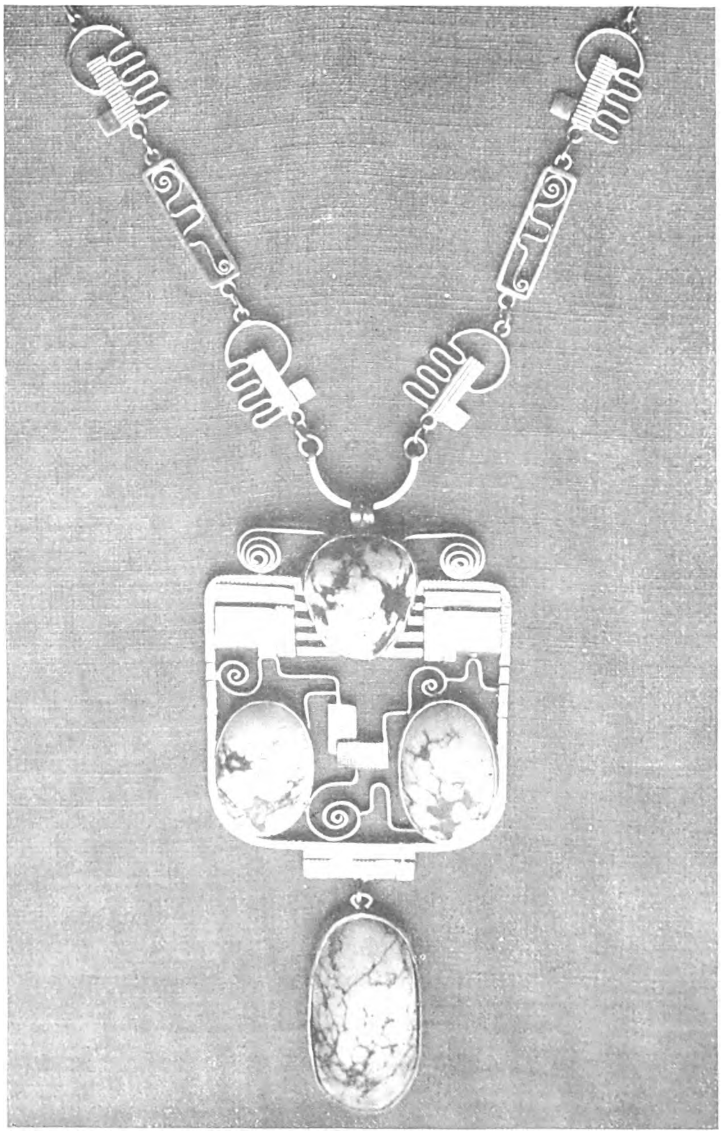
FRANZ BOLZE, BREMEN
LEITER DER GOLD- UND SILBERSCHMIEDE
IM PAULA BECKER-MODERSOHN-HAUS

DOSE, SILBER
STEINE TOPASE UND AMETHYST

SILBERNE DOSE
STEINE LAPIS LAZULI



FRANZ BOLZE, BREMEN
LEITER DER GOLD- UND SILBERSCHMIEDE
IM PAULA BECKER-MODERSOHN-HAUS



GOLDENER ANHÄNGER STEINE PERSISCHE TÜRKISE

FRANZ BOLZE, BREMEN
LEITER DER GOLD- UND SILBERSCHMIEDE IM PAULA BECKER-MODERSOHN-HAUS

sein, so daß für jede Arbeit die entsprechende Form eingesetzt wird. Auch der Feilnagel wurde noch nicht entsprechend gelöst und so wird noch meist der traditionelle Holzklotz angewendet. Wenn als Feilnagel geeignete Klammervorrichtungen benützt würden, könnten dadurch große Erfolge erzielt werden, weil ein angeklammerter Gegenstand leichter zu bearbeiten ist als mit Hilfe der Zangen. Die Schubladen sollen so eingeteilt sein, daß sie übersichtlich und systematisch das Werkzeug aufbewahren. Deshalb sollen sie flach sein und so, daß beim Aufmachen des Schiebfaches das benötigte Werkzeug schon zur Benützung bereit ist. Also Werkzeuge wie Feilen, Säge, Stichel usw. sollen in Laden zur rechten Hand aufbewahrt werden. Instrumente, die meist die linke Hand benützt, sollen sich in flachen Fächern links be-
Die Bohrmaschine mit biegsamer Welle ist ein Werkzeug, welches zwar genug benützt, aber trotzdem nicht voll ausgenützt wird, in Rücksicht darauf, daß das Wirkungsfeld einer Bohrmaschine sehr weit ist. Sie kann auf einem beliebigen Platz angebracht werden (aufgestellt, eingeschoben oder aufgehängt) und dient zum Bohren, Fräsen, Ausfeilen, Schmirgeln, Versäubern, evtl. Sägen, sowie zu vielem anderen. Deshalb ist nötig, daß die Bohrmaschine zum Arbeiter und nicht der Arbeiter zur Bohrmaschine kommt. Allerdings muß die Bohrmaschine dem gegebenen Zwecke entsprechen.

Das Löten ist in manchen Fällen ein Stein des Anstoßes, es werden heute noch Lötlampen mit Lötröhrchen benützt und ähnl. Vorrichtungen, obgleich ihr Platz schon längst im Museum sein sollte. Beim Gaslöten, welches am verbreitetsten ist, sind Pistolen mit zentraler Luftzufuhr oder kleinen Fußblasbalgen heute das praktischste.

Bei kleinen Geräten wie Zangen, Bohrern, Sägen, Hämmer usw. ist es heute noch stellenweise üblich, daß sie Eigentum der Arbeiter sind, es wird hier noch verlangt, daß sich der Arbeiter diese Werkzeuge mitbringt. (Forts. folgt.)

Von der Fibula zur modernen Schmucknadel · K. Meitner-Heckert

Das Prinzip der äußeren Kennzeichnung der Individualität durch Schmuck ist ein alleraltester kulturgeschichtlicher Faktor, das als Merkmal des Menschentums in unserer Zeit noch fortwirkt. In allen Perioden wurde der Schmuck durch die Tracht stark beeinflußt. Schon frühzeitig trat an Stelle des eigentlichen Halsschmuckes (Kette) die Kleiderspange in Form von Nadeln oder Agraffen auf, die Zweck- und Zierschmuck zugleich waren, denn die Nadel als Schmuckgegenstand wahrte in sich den Zweck, Kleid- oder Mantelenden in der Hals- oder Brustgegend zusammenzuhalten. Sowohl die ältesten Bewohner der Pfahldörfer und noch früher die Bronzezeitmenschen kannten die Schmucknadel, deren Ornamentik in ursprünglicher Metalltechnik Gravierung ist in geraden, parallelen und Zickzacklinien.

Im Altertum war die „fibula“ (lat. = Heftel, Klammer, Schnalle) bereits über die einfache Nadelform hinausentwickelt. Sie stellte eine Art Sicherheitsnadel vor, die stets mit Decke oder Bügel versehen war. Bügel und Decke gaben reichliche Gelegenheit zur Verzierung in Relief, Filigran, Emaille, Steinen usw. Das Material war Silber, Bronze und Gold. Die Fibel war auch bei den „barbarischen“, den deutschen und keltischen Stämmen in Gebrauch, die zur Nadelverzierung neben der Wellenlinie Mensch- und Tiergestalt heranzogen. Vom 11. bis 15. Jahrhundert erreichte die „Hafte“ als Schmuck den höchsten Glanz, die Kleidernadeln erscheinen oft als ansehnliche Platten, die emailliert oder mit Perlen, Amethysten, Smaragden und anderen Edelsteinen besetzt waren. Später wurde die Fibel von anderen Formen und Namen abgelöst, während Gegenstand und Gebrauch im Grunde genommen dieselben blieben. Im „Fürspann“ des Mittelalters ist der Vorläufer der Brosche und Agraffe zu erkennen. Bei der Agraffe (althochdeutsch, heißt „krafo“, greifen, fassen), ist das Hauptmerkmal, daß das Schließen mittels Haken und Öse erfolgt. Der wesentliche Bestandteil der Brosche blieb die Nadel, über die sich der eigentliche Schmuckgegenstand in den einzelnen Perioden verschieden ausbildete und neben Figural- und Edelsteinschmuck Medaillons zur Aufnahme von Porträts, Haaren, Mosaiken usw. aufweisen kann.

Fibula, Brosche, Agraffe, — sie sind heute alle Zierschmuck geworden, sie dienen nicht mehr wie einst dazu, das Kleid zusammenzuhalten. Man täuscht bei der modernen Schmucknadel diesen Dienst vor und läßt gerade in der neuesten Zeit der Schmuck- und Ziernadel freie Tendenz: die Schönheit und Harmonie der Kleidung zu steigern. Nach der Periode des in strenger geometrischer Linie gehaltenen Kleides, ist die Faltenbildung und -raffung wieder an der Tagesordnung. Hier wird Spangenschmuck aktuell. War vor kurzem noch die in Pflanzenmotiven stilisierte Schmucknadel modern, so sieht sie sich jetzt verdrängt durch Gebilde, bei denen der Formwille nach Einfachem im stärksten Maße zum Ausdruck kommt. Man kann bei den diskret-vornehm auftretenden modernen Schmucknadeln mehr innere wie äußere Kultur entdecken.

Die moderne Schmucknadel hat etwas gewollt Ein-

faches. Das beste Beispiel dafür ist die überdimensionierte edelmetallige Sicherheitsnadel, die Sachlichkeit, dabei auch Originalität verrät. Daneben feiert der Broschettenstab Triumph, der in schmaler, sehr langer Reihe Farbsteine, Brillanten oder Perlen nebeneinandersetzt. Da die modernen Schmucknadeln häufig als Abschluß von Raffungen, Blenden oder als Halstuchdekor verwendet werden, so weicht oft das Fibelsystem der Agraffenform, die zweiteilig ist und Hakenverschluß anwendet. Oft kehrt man die Mechanik nach außen und geht zu richtigen Schmuckschnallen über, die, so einfach sie wirken, recht kostbare Material- oder Steinarbeiten darstellen. Neue Modelle an Schmucknadeln sind die „Stecher", die in Nadel- oder Pfeilform, wie der Name schon sagt, durch das Kleid gestochen werden und deren Kopf oder Ende in Juwelenarbeit stark dekorativ wirken muß.

Moderne Schmucknadeln und Broschetten werden auch zum Hutschmuck herangezogen. Auch hier folgen diese Schmuckstücke konsequent der Linienführung der Mode und lehnen jede den Gesamteindruck störende Form, z. B. Blütenkompositionen ab.

Hauptverpflichtung der modernen Schmucknadeln ist es: zur Kleidung zu passen, wirkungsvoll durch ihren Wert zu erscheinen. Die edle Form, der organische Aufbau, die persönliche Note muß sich als Geistigkeit hervorkehren, die moderne Schmucknadel muß betont der „neuen Richtung" angepaßt sein. Um geschmackvolle Abwechslung zu bieten, ist bei der Herstellung moderner Nadeln, Broschetten und Agraffen mehr Erfindungskunst zu beweisen als es je bei Höhepunkten der Schmuck- und Ziernadel notwendig war.

Modeschmuck

Wie die Pilze aus der Erde, schießt neuerdings der Modeschmuck. Er hat mit dem Schmuck, der aus echtem Material und daher sehr wertvoll und zum größten Teile individuell ist und der ein Kleinod sein kann, absolut nichts zu tun. Der Modeschmuck ist etwas vollkommen Neues, aus der Zeit Herausgebrochenes. — Man sah ihn vor einer kurzen Spanne Zeit ab und zu mal hier und dort, und jetzt sieht man ihn durchweg schon überall. — Er ist da, er wird getragen, und sogar sehr gern, und zwar zum größten Teil von Kreisen, die mondän eingestellt sind, die einzig und allein der Mode dienen.

Bei dem Wort Modeschmuck weiß natürlich jeder, daß er es mit unechtem Schmuck zu tun hat, mit Glasperlen, Doublé, Platinum, usw.; aber die Frauen, die ihn tragen, wissen ganz genau, daß sie mit dieser Art des Schmuckes nicht ihre Persönlichkeit betonen können, sie betrachten diesen Schmuck mehr als eine Art Kleidbesatz. Sie tragen ihn vielleicht mit der gleichen Empfindung, mit der sie auch Lederimitationen auf einem Stoffkleid tragen würden. Sie tragen ihn, weil er ganz enorm auffällt. Und gerade ein gewisser Typ der Frauen liebt es, durch irgendeine Besonderheit in der Kleidung aufzufallen. Für diesen Zweck ist der Modeschmuck das Gegebene, weil er durch seine derbe Großflächigkeit und oftmals durch seine Vielfarbigkeit im wahrsten Sinne des Wortes dekorativ wirkt.

In einigen Unterhaltungszeitschriften wird nun der Modeschmuck sehr gefördert und der echte Schmuck als nicht zeitgemäß an die Seite geschoben. Das ist ganz entschieden im höchsten Grade unfair und auch unklug, denn der echte Schmuck wird sich niemals an die Seite schieben lassen, schon aus dem einen Grunde nicht, weil es eine riesige Anzahl Frauen gibt, die es niemals fertig bekommen würden, überhaupt jemals unechten Schmuck zu tragen, denn ich sagte ja schon, daß es nur ein bestimmter Typ ist, der den Modeschmuck liebt. Und dann ist es an sich sehr irrig, Modeschmuck und den sogenannten zeitlosen Schmuck gegeneinanderstellen zu wollen, weil sie beide zu ungleiche Partner sind. Mit dem unechten steht es ja nicht so, daß er echten vortäuschen soll. Nein, er will ja völlig absichtlich etwas ganz anderes sein, als es Schmuck bisher war, und dann nennt er sich ja, wie gesagt, Modeschmuck, ob er also auch noch in absehbarer Zeit en vogue sein wird, das mag dahingestellt bleiben. Vorläufig ist er da, und er wird sich, solange die Mode ihn begünstigt, nicht so leicht von der Bildfläche vertreiben lassen. J. L.

Die Leipziger technische Messe vom Standpunkt der Fabrikation von Edelmetallwaren (Fortsetzung)

Händel & Reibisch, Dresden A 24. Hochleistungskaltsägemaschinen.

Beim Trennen von Metallen scheint die Bügelsäge die Kreissäge zu schlagen. Verlangt wird neben günstigsten Schnittzeiten ein einwandfreier gerader Schnitt. Gegenüber der Kreissäge ist der Anschaffungspreis geringer, Bandformsägeblätter sind billiger als Kreissägeblätter. Die Anschaffung einer Spezialschleifmaschine zum Schleifen der Sägeblätter wird erspart, die Bedienung durch ungelernte Personen möglich. Der Sägebügel

arbeitet auf Zug und wird beim Rücklauf vom Material abgehoben. Bei der prismatischen Führung ist ein Verdrängen, Fibrieren oder einseitiges Ausarbeiten ausgeschlossen. An Stelle des bisherigen Belastungsgewichtes dient die Ölpumpe zur hydraulischen Belastung des Sägeteils während des Schnitthubes, daher wird ein gleichbleibender Druck, der erst gegen Ende des Schnitthubes absinkt, erzielt. Der regulierbare Druck läßt einen veränderlichen Vorschub d. h. eine kleinere oder größere Spanabnahme zu. Zur Materialfestspannung dienen Schraubstöcke mit Schnellverstellung, die in der Längsrichtung versetzbar sind, so daß das Material an beliebiger Stelle des Tisches festgespannt und damit die ganze Länge des Sägeblattes ausgenutzt werden kann. Der Bündelschraubstock gestattet die gehäufte Spannung gleichartiger Profile. Nach vollendetem Schnitt werden die Maschinen automatisch stillgesetzt.

Emmrich, Mühlacker, zeigt Hochleistungspräzisionsstahlbandsägen, die sich durch geringen Materialabfall, geringen Kraftbedarf, ununterbrochenen Schnitt und gute Übersicht beim Einstellen und während des Schnittes auszeichnen. Bei Bandsägen mit höherer Geschwindigkeit ist die Anpassungsfähigkeit an das Material größer als bei Bügel- und Kreissägen. Der Vorschubdruck wird variiert durch Veränderung des Gewichtes. Die Schnittgeschwindigkeit wird geregelt durch ein Bremsrad, welches durch einen Bremshebel angebremst wird, dessen Anlauf ein Gewicht trägt. Die Leistung der Bandsäge beträgt mindestens das Doppelte gegenüber der einer Bügelsäge.

Für das Trennen von Profilen, Angüssen, Stahlstäben usw. überraschen die Marsmetalltrennmaschinen; sie wirken mittels zahnloser, aus Spezialstahl hergestellter Trennscheiben mit glatten Stirnflächen und ausgefaßten Kanten.

Die Stahlbandsägemaschine „Rekord" von August Mößner, Schwäb. Gmünd, ist imstande, härtesten Spezialstahl ebenso wie Holz zu sägen. Zwölf verschiedene Geschwindigkeiten lassen den Umlauf den Anforderungen des jeweiligen Materials anpassen. Mit Hilfe dieser Maschine können Stahlplatten für Schnittwerkzeuge in beliebigen Stärken zylindrisch oder konisch sauber und mit enormer Zeitersparnis gegenüber andern Werkzeugmaschinengattungen einzeln ausgesägt werden, Modellformstücke, Schablonen, Werkzeuge usw. aus Eisen, Stahl oder anderen Metallen können in beliebiger Stärke schnell und genau ausgesägt werden. Die Maschine zeichnet sich durch den geringen Bedarf an Kraft und Bandsägeblättern aus, an einer Skala läßt sich jeder beliebige Winkelgrad einstellen. Das Bandsägeblatt ist über und unter dem Tisch geführt, wodurch ein genauer und sicherer Schnitt erzielt wird. Der Antrieb kann von der Transmission oder direkt vom Motor aus erfolgen. Der Schnitt des Sägebandes schneidet immer vorwärts, der unrationelle Rücklauf fällt weg. Für das Verlöten der Bandsägeblätter dient der kleine mit angebotene Bandsägelötapparat „Ideal", der jede Überheizung und Flammenbildung vermeidet. In 30 Sekunden ist der Lötvorgang abgeschlossen.

Gebr. Tiehl, Ruhla, Feil- und Sägemaschinen-Fertigung nach DIN. Es können Sägen in fixen Längen, in Rollen für Magazin und Feilen für Zug- und Druckspannung verwendet werden, ebenso freistehende Feilen

REICHSVERBANDSTAGUNG IN KASSEL

VOM 19.—22. AUGUST 1929.

Vorläufiges Programm der Tagung:

Sonntag, den 18. August 1929:

Abends: Zusammenkunft der bereits eingetroffenen Teilnehmer im Gesellschaftszimmer des Ratskellers zu Kassel.

Montag, den 19. August 1929:

Vormittags: Sitzung des Direktoriums in der Stadthalle.

Nachmittags: Sitzung des Reichsfachausschusses in der Stadthalle; Generalversammlung der Einbruchskasse in der Stadthalle.

Abends: Begrüßungsabend im Schloßhotel Wilhelmshöhe — Musikalische und Tanzdarbietungen.

Dienstag, den 20. August 1929:

Vormittags: Beginn der geschlossenen Mitgliederversammlung in der Stadthalle.

Nachmittags: Besichtigung der Sonderausstellung im Staatsmuseum, sowie der Staatsgalerie.

Abends: Festakt im Hochzeitssaal der Stadthalle, anschließend Festakt mit gemeinschaftlicher Tafel.

Vormittags: Öffentliche Sitzung.

Mittwoch, den 29. August 1929:

Nachmittags: Besuch von Wilhelmshöhe, dort Besichtigung der Wasserkünste, im Anschluß daran nach der Kaffeepause Ausflug in Autoomnibussen nach Schloß Wilhelmstal.

Abends: Zwangloses Beisammensein im Herkulesbräu in Kassel.

Donnerstag, den 22. August 1929:

Tagesausflug in Autoomnibussen nach der alten Bonifazius-Stadt Fritzlar, Bad Wildungen, zur Edertalsperre und nach Schloß Waldeck. Von dort Rückfahrt nach Kassel.

und Sägen. Der jeweils erforderliche Hub ist sehr leicht und schnell einstellbar. Ein gleichmäßiger Luftstrom bläst die entstehenden Späne weg, so daß die Anrißlinien sichtbar bleiben. Die Belastung des Werkzeugs ist dauernd gleichmäßig und wird beim Rücklauf ausgeschaltet; die Sägen sind sehr geschont. Das Zurichten der Maschinen vom Sägen zum Feilen oder umgekehrt gelingt mit dem geringsten Zeitverlust. Feil- und Sägemaschinen verringern die Werkstattzeiten außerordentlich. Die Bedienung kann oft durch ungelernte Arbeiter geschehen. Vielfach kann bei größeren Werkstücken das Durchbruchstück als Stempel genommen werden (konisches Aussägen).

Im **Hobelmaschinenbau** stehen heute dem Käufer eine solche Fülle wichtiger Neuerungen zur Verfügung, daß für viele Betriebe schon die Kenntnis dieser neuen Typen genügen dürfte, um den Einkauf einer neuen Hobelmaschine näherzutreten. Eine Maschine gestattet mit einem Minimum von Zeitverlust die Bedienung der Tischumsteuerung, der Bewegungsschaltung für die Supporte, die Einschaltung des Vorschubs usw. Die Durchzugskraft ist auf ein Höchstmaß gesteigert, die Zeiten für die Umsteuerung kurz, Schnitte und Rücklaufgeschwindigkeit hoch. Die heute mögliche Präzision der Stahleinstellung erspart Zeit und unnötige Arbeitsgänge. Die in der Kokille gegossenen Tischführungen sind geschliffen und daher von außerordentlicher Lebensdauer und Präzision. Die Getriebeteile garantieren mit ihrer Spezialverzahnung einen ruhigen Gang der Maschine. Das Getriebe selbst ist so eingebaut, daß Störungen oder Gefährdung des Arbeiters als ausgeschlossen gelten können. Die Einzelteile sind normalisiert und daher austauschbar. Der zuverlässige Gang der Maschine wird durch Zentralschmierung gesichert. Für jede mögliche Sonderleistung können heute geeignete Hobelmaschinen von höchster Präzision und ungewöhnlicher Lebensdauer geliefert werden.

Formhobelmaschinen für die Herstellung von Stempeln und Schneidplatten geben bis zu 75 % Zeitersparnis. Das zu bearbeitende Werkstück kann, ohne es umspannen zu müssen, formgerecht ringsum behobelt werden, Feilarbeit wird auf ein Minimum herabgedrückt. Wenig Schneidstähle sind erforderlich, die angezeichnete Form ist stets zu übersehen. Teilungen und Radien lassen sich mit Hilfe des Teilkopfes sehr genau hobeln.

(Fortsetzung folgt.)

Die Edelmetallkunst auf der Weltausstellung in Barcelona 1929 · Spezialbericht von J. Lips

A. Alte spanische Goldschmiedekunst.

Am ersten Pfingsttage, am 19. Mai, wurde die Weltausstellung in Barcelona durch den spanischen König eröffnet. Wie so manche andere Ausstellung war auch sie bei ihrer Eröffnung noch nicht vollkommen fertiggestellt. Das imposanteste Gebäude, der „Palacio Nacional", in welchem die alte spanische Kunst untergebracht ist, war jedoch kurz nach der Eröffnung vollständig eingerichtet. Wir wollen uns zunächst mit diesem Palast und mit seinen Ausstellungsstücken beschäftigen, eine kurze allgemeine Schilderung der gesamten Weltausstellung vom kunstgewerblichen Standpunkt aus und eine Beschreibung der modernen Edelmetallkunst der einzelnen Ausstellungsländer soll in einem weiteren Bericht folgen.

Der Nationalpalast läßt, wie die meisten anderen größeren und kleineren Paläste und Gebäude, die der spanischen Baukunst eigentümliche, stark arabisch beeinflußte Note erkennen. Er liegt in einiger Höhe am Ausgangspunkte der breiten mit Wasserkunstanlagen versehenen Haupteingangsstraße der Ausstellung. Wer den Escorial, die Grabstätte der spanischen Könige, in der Nähe Madrids kennt, wird zu der Feststellung kommen, daß hier eine unverkennbare Ähnlichkeit in der Architektur vorliegt.

In 38 Sälen findet man hier eine Übersicht über die spanische Kunst von der Zeit der phönizischen und griechischen Kolonisation über die Araber bis zum 19. Jahrhundert. Neben den Werken der Malerei und der Bildhauerei nehmen Gold- und Silberschmiedearbeiten den größten Raum ein. Die ausgestellten Gegenstände stammen aus Museen, Kirchen, Klöstern und zahlreichen privaten Sammlungen und sind aus ganz Spanien zusammengetragen. Alles ist übersichtlich und in chronologischer Reihenfolge aufgebaut, so daß dieser Teil der Weltausstellung für den Freund alter Kunst einen ganz hervorragenden Genuß bietet.

Das Kunstleben Spaniens hat eine bewegte Vergangenheit, es gibt wohl kaum ein zweites europäisches Land mit einer nur annähernd ähnlichen kunstgeschichtlichen Entwicklung. Schon die spanische F r ü h z e i t ist recht interessant. Aus dieser Zeit finden wir Skulpturen, so z. B. die berühmten Stiere von Costig aus Bronze, die auf der Insel Mallorca aufgefunden wurden. Sie stammen aus dem iberischen Zeitalter und weisen Spuren von Ziselierarbeit auf. Die darauffolgende Zeit, die phönizische, griechische und römische Zeit bringt für die Edelschmiedekunst kaum etwas bedeutungsvolles; das eigenartige ist, daß auch hier, wie so oft beim Wechsel der Kunstrichtung auf der iberischen Halbinsel, die einzelnen Stilrichtungen ineinander verlaufen, man findet in der Kunst christliche Zeichen, das griechische Kreuz und römische Profilierung auch in späterer Zeit in buntem Wechsel vereinigt. In der w e s t g o t i s c h e n Zeit gab es einen Stil, der die lateinische Kunst, traditionelle Kunstüberlieferungen der Halbinsel und die byzanthinische Kunst des 6. und 7. Jahrhunderts in sich vereinigte. Auch die vielleicht einzigen Goldschmiedearbeiten aus der westgotischen Zeit die sogenannten westgotischen Weihkronen lassen dies deutlich erkennen. Es sind drei Stück erhalten, die sehr kostbar gearbeitet sind und im Jahre 1858 in der Nähe von Toledo entdeckt wurden. Sie tragen die Namen der Könige Swinthila (621 bis 631) und Recces Winth (649—72). Ein breites Band, welches reich mit glattgeschliffenen bunten Edelsteinen ausgefaßt und ziseliert ist, besitzt oben mehrere Ketten, die sich in der Mitte vereinigen. Von oben geht eine weitere Kette durch die Mitte des Bandes, unten an dieser befindet sich ein Kreuz, das ebenfalls mit Edelsteinen und Ziselierarbeit versehen ist. Auch Filigran-

arbeit tritt hier in Erscheinung. Diese Weihkronen wurden aufgehängt und dienten besonderen religiösen Zwecken.

Zu Anfang des 8. Jahrhunderts erlebt Spanien eine neue Umwälzung auf dem Gebiete der Kunst. Schon vorher hatten die Araber Persien erobert, ihr Siegeszug führte sie über Ägypten nach Nordafrika, alle Anhänger Mohammeds, aber auch die Künstler und Gelehrten der eroberten Länder und die persische Kunst unter den Sassaniden wird mitgerissen, bei Cadiz setzten die mohammedanischen Heere nach Spanien über. Alle Sitten und Gebräuche der Bewohner ändern sich unter der Herrschaft der Eindringlinge, die in kurzer Zeit nach Zerstörung des Westgotenreiches Herren der ganzen iberischen Halbinsel werden. Neben der Architektur, die Araber brachten den Spaniern die Moschee, ändert sich die Sprache, die Kunst, die Literatur und sogar bis zu einem gewissen Grade die Religion. Jahrhunderte später lassen sich diese Einflüsse nicht verwischen, und auch heute noch haben wir zahlreiche Zeugen aus dieser Epoche. Zur Zeit der mohammedanischen Invasion stand die Goldschmiedekunst auf einer ziemlich hohen Stufe. Wahrhaft künstlerische Werke sind besonders unter der Regierung Alfons II. (792—842) entstanden, so ist das berühmte Engelskreuz (Cruz de los Angeles) ein Geschenk dieses Königs. Es zeigt vier gleichmäßige Arme und ist ganz mit Filigranarbeit versehen. An Edelsteinen bemerkt man mugelig geschliffene Rubine und gravierte Carneole. Es ruht auf einem Sockel, während zu beiden Seiten je ein Engel mit ausgebreiteten Flügeln sitzt. Heute gehört dieses Kreuz der Camera Santa von Oviedo. Ebenfalls aus dieser Zeit stammt ein Holzkreuz, das Siegeskreuz, welches unter Alfons III. (866—910) mit ziseliertem Golde überzogen und mit zahlreichen glattgeschliffenen Steinen ausgeschmückt wurde. Dieses Stück befindet sich heute im Besitz der Kathedrale zu Oviedo.

Dann bricht das mohammedanische Zeitalter an. Allerdings gibt es keine Ruhe auf der iberischen Halbinsel, Christentum und Islam bekriegen sich fortgesetzt, mohammedanische Künstler arbeiten für die Höfe ihrer Kalifen, aber auch für christliche Auftraggeber. In hoher Blüte steht die Elfenbeinschnitzerei. Ein Elfenbeinkasten des Abt-el-Melik ben Al Mansur, heute der Kathedrale zu Pamplona gehörig, legt hiervon Zeugnis ab. Die Schnitzereien stellen häusliche Szenen, Kämpfe und Jagdschilderungen dar, manchmal läßt die Arbeit sassanidischen Einfluß erkennen. Der Deckel ist mit einer schönen kufischen Inschrift verziert, aus der hervorgeht, daß der Kasten im Jahre 1005 für Abt-el-Melik angefertigt wurde.

Unter Alfons VI. (1072—1108) entstand das Reliquiar der heiligen Eulalia. Es zeigt ebenfalls kufische Inschriften und figürliche Gravierungen aus der biblischen Geschichte.

Aus dem Jahre 1050 findet sich ein Elfenbeinkasten mit ausgeschnittenem Elfenbein auf vergoldetem Kupfergrund, ursprünglich der Kathedrale zu Palensia gehörig, befindet er sich heute im Besitz des archäologischen Museums zu Madrid. Weiter entstanden um das 11. Jahrhundert unter den Händen mohammedanischer Künstler zahlreiche Schreine, meist aus Holz und mit Silberverkleidung, oft in erstaunlichen Größen. Die Flächen sind immer durch Gravierung ornamentiert. In dieser Zeit wurden auch zahlreiche christliche Vortragskreuze in Edelmetall gearbeitet, so sehen wir u. a. das Kreuz des heiligen Ferdinands aus San Isidore von Leon. Es trägt die Inschrift: Ferdinandus Rex, Sancia Regina. Interessant sind auch einige Aquamanilen aus Bronze, die vollständig mit feiner Ziselierarbeit überzogen sind. Alle diese Arbeiten wurden von mohammedanischen Goldschmieden und Künstlern ausgeführt. Wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Könige Asturiens und die wohlhabenden Spanier die Erziehung ihrer Kinder mohammedanischen Lehrern anvertrauten, daß die Architekten der Eroberer bei Bauaufträgen herangezogen wurden, und daß die Könige und Granden, die Kirchenfürsten und Klöster die Stoffe, Elfenbeinarbeiten und Goldschmiedearbeiten verlangten, die von den Mohammedanern ins Land gebracht oder angefertigt wurden, zudem auch Mischehen häufig waren, so braucht es uns nicht zu verwundern, daß der mohammedanische Einfluß eine so fundamentale Bedeutung in der spanischen Kunst erlangen konnte.

Es folgt das romanische Zeitalter. Im Norden Spaniens dringen die christlichen Heere langsam vor, wo sie sich behaupten, kommt der romanische Stil zu hoher Blüte. Malerei und Plastik erlangen einige Bedeutung, die Architektur wird fast ganz romanisch. Auch die Goldschmiedekunst erfährt Veränderungen. Das Figürliche spielt eine besondere Rolle, allerdings sind reine Rundplastiken nicht entstanden, die figürlichen Darstellungen sind immer an Architekturteile gebunden. Eine ganz prächtige Goldschmiedearbeit ist in der sogenannten „Virgen de la Vega" erhalten geblieben. Sie ist allerdings wahrscheinlich französischen Ursprungs. Sie ist aus Bronze und vergoldetem Silber gearbeitet und stellt die gekrönte Maria mit dem ebenfalls gekrönten Christuskinde im Arm dar. Figuren und Thron sind reich emailliert und zwar in einer Technik, die an limousinische Arbeit erinnert. Besonders schön sind die goldenen Glanzlichter auf dem erhabenen Email. Die vorhandene Gravier- und Ziselierarbeit sowie die zahlreichen glattgeschliffenen bunten Edelsteine machen diese Arbeit zu einem Glanzstück seiner Zeit. Heute befindet sie sich im Besitz von San Esteban zu Salamanca. Ein ähnliches Kunstwerk sieht man in der Jungfrau zu Ujue. Hier sind die Figuren aus Holz gefertigt und mit Silberblech überzogen. In dieser Zeit sind ferner zahlreiche Arbeiten mit Grubenschmelz entstanden. Aus Burgos sehen wir den berühmten Altarvorsatz von San Domingo in Silos. Die darauf befindliche Christusfigur ist von Edelsteinen umgeben, links sehen wir einen Apostel, rechts drei, dazwischen Säulen, darüber eine Gebäudegruppe, oben und unten ein Fries aus großen bunten Edelsteinen. Ferner wäre noch der Schrein von Huesta und der Einband eines Evangelienbuches zu erwähnen. Der Schrein zeigt Figuren und Edelsteine, der Einband des Buches ist in Silber gearbeitet und befindet sich heute im Besitz der Stiftskirche von Roncesvalles. Die Flächen zeigen Christus am Kreuz, Ziselierarbeit, Edelsteine und aus Filigran gearbeitete Einfassungen. An fast allen Kunstwerken aus dieser Zeit finden sich Merkmale limousinischer Emailtechnik.

Vermischtes

Schmuckbedarf Ägyptens.

Die charakterliche Einstellung des Orientalen, besonders seine ausgesprochene Vorliebe für Farbe, Glanz, Wohlgerüche usw. macht die Märkte im Orient auch zu außerordentlich interessanten Absatzgebieten für Luxuswaren. Ganz besonders gilt dies für Ägypten mit seiner bereits weit fortgeschrittenen Kultur. Eine besondere Eigenart erfährt der Konsum durch das Zusammentreffen östlicher und westlicher Zivilisation, eine Bewegung, die unentwegt neue Gestaltung erhält durch den relativ hohen Zustrom an fast ausschließlich besitzenden Fremden der führenden Kulturländer der Welt. Hinzu kommt, daß Ägypten über beachtlichen Reichtum verfügt, der einem verhältnismäßig ausgedehnten Abnehmerkreis Möglichkeiten für einen größeren Aufwand bietet. Die Einfuhr von Luxusgütern gestaltet sich daher in Ägypten ziemlich rege. Das Land hat sich für die neuesten Errungenschaften der internationalen Luxuswarenindustrie immer als vortrefflicher Abnehmer erwiesen.

Ziemlich aussichtsreich erscheint nach den Erfahrungen daher auch das Ausfuhrgeschäft an Schmuck, Gold- und Silberwaren mit Ägypten. Anschaffungen, die die reichen Verbraucherschichten machen, sind die kaufschwächeren Kreise bestrebt, nachzuahmen. Da ihre Kaufkraft indessen nicht ausreicht für den Konsum von echtem Schmuck, Juwelen und dergl., wendet sich ihr Kaufinteresse preiswerten Imitationen zu, die sie mit großer Vorliebe kaufen, es sei denn, daß sich die Anschaffungspreise ihren Kaufverhältnissen anpassen. Echten Schmuck, Juwelen und Goldschmiedearbeiten sind in erster Linie absatzfähig in Kairo und außerdem vielleicht auch an größeren ägyptischen Modeplätzen. Die Käufe derartigen Materials werden sich infolge ihrer Eigenart als kostspieliges Luxusobjekt naturgemäß in kleinerem Rahmen halten, als Imitationen, vergoldete und versilberte Waren, die aber gerade in Rücksicht auf die Ausdehnung des Käuferkreises in Ägypten in ihrer typischen Vorliebe dafür auf einen ziemlich ausgedehnten Bedarf treffen. Zieht man in Erwägung, daß der Entwicklungsweg des Absatzes für solche Güter noch verhältnismäßig kurz ist, so erscheint der Einfuhrumfang des vergangenen Jahres an derartigem Material in einem Werte von annähernd 1,5 Millionen Mark bereits ziemlich beträchtlich. Billiger Schmuck wird in ständig wachsendem Umfang begehrt, ohne das Interesse für echte Juwelen und dergl. einzuschränken.

In der Versorgung Ägyptens mit echtem Schmuck steht Deutschland an erster Stelle. Seine Einfuhrstellung in der Belieferung mit Imitationen ist ebenso bedeutend. An zweiter Stelle folgt in der Einfuhr hier die Tschechoslowakei. Ebenso ist das Importgeschäft Deutschlands an vergoldeten und versilberten Waren nach Ägypten ziemlich ausgedehnt. Führender Exporteur ist hier Frankreich. Für eine Belebung der Einfuhr nach Ägypten ist hier von Wichtigkeit, die geschmackliche Eigenart des Marktes sehr sorgfältig zu erforschen. In jedem Falle ist weniger die solide Arbeit überzeugend, als die Erfüllung der Grundforderung, billige Ware äußerlich möglichst gefällig und ansprechend herauszubringen. Im übrigen ist zu überlegen, daß bei der Steigerung des Interessenkampfes der führenden internationalen Industriestaaten um die Weltgeltung auf eine sehr sorgfältige Vorbereitung des Verkaufs nicht mehr zu verzichten ist. Es ist unter allen Umständen erforderlich, Unterstützung durch einen gesschickten Vertreter zu suchen, außerdem wirksame Reklameorgane, in erster Linie u. a. hier die Presse heranzuziehen.

Wiederaufleben der Goldproduktion in Neuseeland.

Vor kurzem wurden in den südlichen Distrikten Neuseelands Goldadern angebohrt. Die sofort angestellten umfassenden Untersuchungen durch Sachverständige ergaben namentlich in den Gebirgsregionen von Wakatipu stark erzhaltige Adern von befriedigendem Goldgehalt. Daraufhin hat sich das Unternehmerinteresse in Neuseeland sehr rasch für eine Wiederaufnahme der Goldgewinnung, in erster Linie zur Ausbeutung der dortigen Gold führenden Erzvorkommen belebt. Die vorbereitenden Schritte für die Wiederinangriffnahme der Förderarbeiten sind bereits getan. Ausgedehnte Anschaffungen an Baggermaschinen und dergl. wurden ins Ausland vergeben. Die „Golden Terrace Company" die gegenwärtig Gold aus dem Shoto River ausbeutet, unterhält in der Gegend von Dunedin Anlagen zur Golderzverwertung. Im Lorenzdistrikt in Südneuseeland werden ebenso größere Goldbestände vermutet, die auch in Kürze ausgebeutet werden sollen. Man beabsichtigt in nächster Zeit auch dort Einrichtungen zur Goldgewinnung zu schaffen. Es besteht in den beteiligten Kreisen die bestimmte Erwartung, die Goldausbeute gewinnbringend zu gestalten. Der Staat hat nach den bisherigen, entschieden erwartungsvollen Ergebnissen an dem Fortgang der Arbeiten ein über den Durchschnitt gehendes Interesse und trägt sich mit dem Gedanken, die Entwicklung einer gewinnbringenden Goldförderung in Neuseeland soweit als möglich zu unterstützen. Die Projekte für die Ausbeutung der Goldvorkommen sind teilweise außerordentlich kühn. Beispielsweise beabsichtigt man die Wasser des Alpensees Wakatipu an der Stelle abzudämmen, wo sie in den Kawaran River abfließen. Man glaubt, daß das See- bzw. Flußbecken ausnehmend reiche Goldbestände führt. In Rücksicht darauf, daß die vorbereitenden Forschungsarbeiten nicht so gründlich und erschöpfend vorgenommen wurden, wie es wohl vor der Investierung so bedeutender Kapitalien in eine gänzlich neuaufzuziehende Unternehmung erforderlich gewesen wäre, ist der Ausgang heute noch nicht als absolut günstig vorauszusehen. Immerhin lassen die bisherigen Funde mit Recht reichhaltige Lager vermuten, deren Hebung ansehnliche Gewinne zuläßt.

Die Diamantschleiferei im Odenwald.

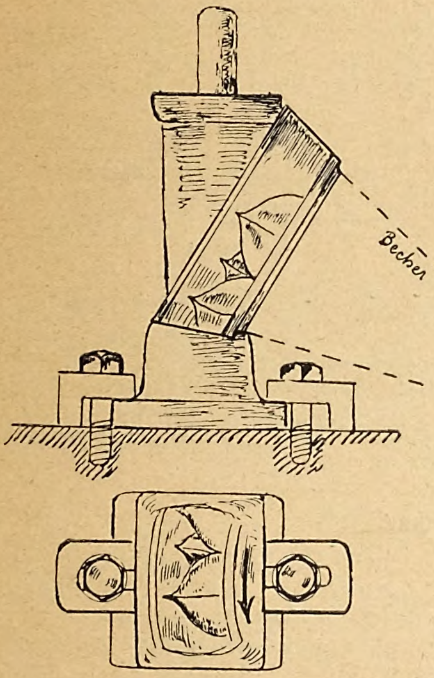
Die Diamantschleiferei erzielte nach einem Bericht der hessischen Industrie- und Handelskammern in letzter Zeit trotz ausreichender Beschäftigung nur unzureichende Verdienste. Es machte sich ein Mangel an gelernten Arbeitskräften bemerkbar.

Für den werktätigen Goldschmied

Welche Arbeiten können an einer Exzenter- oder Friktionsspindelpresse vorgenommen werden und welche Werkzeuge sind nötig. (Schluß.)

Häufig werden auch Anstoßarbeiten von Ornamentverzierungen auf der Exzenterpresse gemacht. Skizze 9 zeigt ein einfaches Anstoßwerkzeug für eine Schale oder Körbchen. Da so ein Anstoßwerkzeug 50 bis 100 Mark mehr kostet, so wird man es möglichst ausnützen und die Muster so normalisieren, daß der Anstoß für mehrere Artikel paßt.

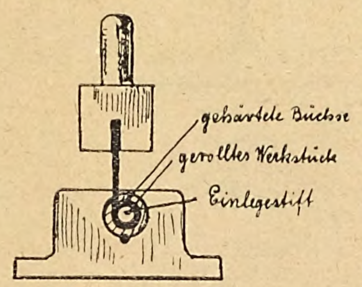
Die Anstöße müssen vom Stahlgraveur so gut eingeteilt und ausgeführt werden, daß die damit ausgeführten Arbeiten mindestens so schön und so sauber wie handgetriebene Arbeit wirken. Es ist absolut unnötig, daß



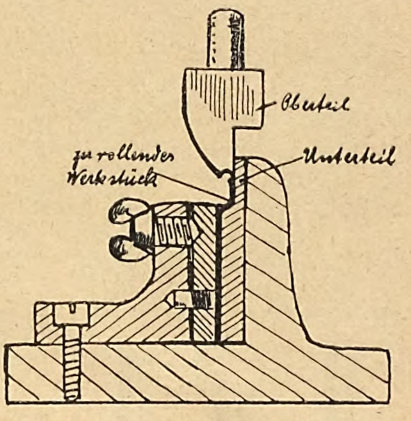
Skizze 9

Maschinenarbeit Murks sein muß. Im Gegenteil, sie muß, weil verbesserte Werkzeuge angewandt werden, schöner sein als Handarbeit. Dies ist auch möglich, wenn das Werkzeug und Material das Beste ist und der die Maschine bedienende Arbeiter nicht gerade der billigste und minderwerteste der Werkstätte ist. Mit einem kombinierten Anstoß- und Schnittwerkzeug können auch Preß- und Durchbrucharbeiten auf einen Arbeitsgang gemacht werden, wenn, wie bei Körbchen, der Anstoß zugleich mit Durchbruch verziert ist. Auch kleine Massenteile, wie Schlößchen, Federn usw. können mit kompliziert ausgeführten Folgewerkzeugen zugeschnitten, gezogen und gebogen zugleich werden.

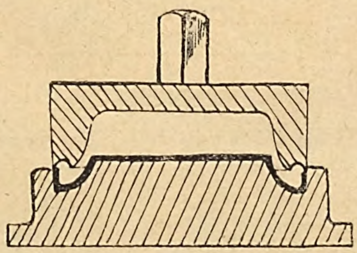
Roll- und Umlegearbeiten für Scharniere und Tabletts usw. lassen sich auf der Exzenterpresse recht gut ausführen. Skizze 10 und 11 zeigen Werkzeuge zum Einrollen schwacher Scharniere. Auf Skizze 12 ist das Einrollen des Randes an einem Tablett zu ersehen. Noch vielerlei andere Arbeiten ließen sich hier erwähnen, was jedoch wegen Mangel an Raum nicht möglich ist. Die Friktionsspindelpresse wird wegen ihres satten, durchgreifenden Druckes gern für Präge-, Stauch- und Massivpreßarbeiten verwendet sowie zum Verzierungs- und Formpressen größerer Metallwaren, wie Fruchtschalen und Jardinieren, Bratenplatten usw. Man kann aber auch gröbere Durchbrucharbeiten und Hohlzieharbeiten, die nicht zu tief sind, darauf ausführen. Alle anderen leichteren und schwereren Preß-, Biege-, Roll- und Anstoßarbeiten sind auf der Friktionsspindelpresse ebenfalls gut auszuführen. Skizze 13 bis 13b zeigen das Massivpressen einer gerippten Kugel. Der Zuschnitt 13a ist aus rundem Stangenmaterial und muß sein Volumen so groß sein, daß er nach dem Pressen die Form genau ohne Grad ausfüllt. Das Massivpressen kann in warmem oder kaltem Zustand geschehen. Zum Warenpressen sind besondere Warenpreßlegierungen zu verwenden. Auch Verzierungsguß kann auf diese Art glatt gepreßt werden, so daß er so schön wie ziseliert aussieht. Dies letztere Verfahren wird in der Metallwarenindustrie mit Erfolg angewendet. Skizze 14 bis 14c zeigt das Breitquetschen und Zuspitzen eines ovalen oder runden Stabes. Zum Breitquetschen 14b genügt ein Druck, während zum Zuspitzen mehrere schwächere Schläge unter Drehung des Werkstückes nötig sind. Auf diese Drehmanier können auch mit entsprechenden Stangen und einem Gewindedorn Ziergewinde auf stark gezogene Blechrohre gepreßt werden. Skizze 15 zeigt eine Besteckstange im Kasten. Die



Skizze 10

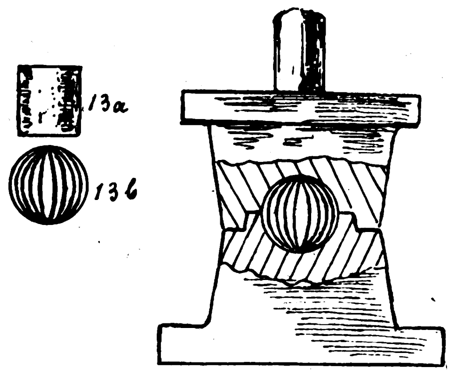


Skizze 11



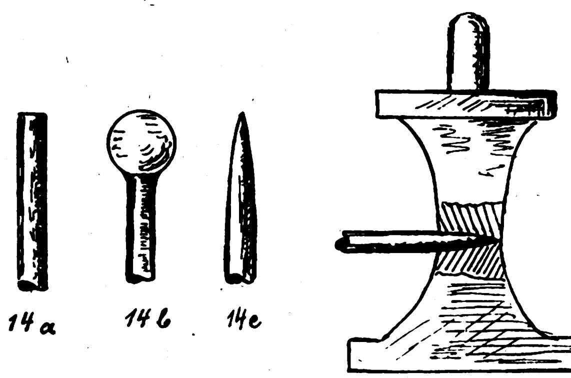
Skizze 12

Ausführung bei a im Kasten dient zum leichteren Einlegen und Entfernen der gepreßten Bestecke. Zum Pressen eines Kaffeelöffels sind ca. 200 000, zum Pressen eines Eßlöffels 400—500 000 kg Druck nötig.
Gewiß läßt sich auch mit einem schwächeren Druck ein Besteck pressen, doch muß dies dann teilweise in mehreren Operationen geschehen; was aber heute bei Bestecken nicht mehr rentabel sein dürfte.



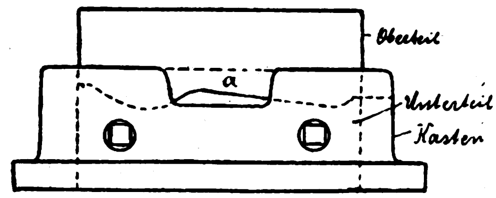
Skizze 13

Zur Herstellung der Besteckstangen ist bester, extra zähharter Werkzeugstahl nötig, da es sich um Massenartikel handelt.
Die Jardinière, Skizze 16, wird erst mit einem Ziehwerkzeug glatt vorgezogen, dann mit einem Hartbleipfaffen vorgepreßt und mit einem Bronzepfaffen sauber nachgepreßt. Das Stanzen-Unterteil, welches mehrere Zentner wiegt, macht man aus hartem Ge-



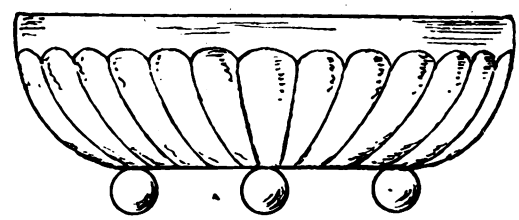
Skizze 14

senkstahl und härtet es vorsichtshalber nicht; denn in solch großen Stahlblöcken sind oft böse Lunker vorhanden, die während oder nach dem Härten zu gefährlichen Rißbildungen führen. Man fertigt des leichteren Einschaffens wegen auch keinen Stahlpfaffen sondern einen Bronzepfaffen an.
Die Kugeln der Jardinière werden erst als Hülsen vorgezogen, dann auf eine bestimmte Höhe beschnitten und mit einem Preßwerkzeug, ähnlich Skizze 13, eingezogen. Um ein faltenloses Einziehen zu ermöglichen, muß die Blechstärke mindestens 1 mm stark sein. Die Kugel läßt sich nicht ganz zuziehen, es bleibt immer ein kleines Loch bestehen. Dort bringt man praktischerweise die Befestigungsschraube oder die Lötstelle an, um das Loch unsichtbar zu machen.
Da der Übergang zur Maschinenarbeit gegenüber der Handarbeit zu erhöhten Werkzeugunkosten führt, so wird der Werkstätten- oder Werksbesitzer auch gleichzeitig ganz oder teilweise zur Spezialisierung und Normalisierung gezwungen.



Skizze 15

Er wird also von selbst aus Sparsamkeit die mit den teueren Werkzeugen hergestellten Teile immer wieder als Bausteine, als Normenteile für neue Muster verwenden. Dies natürlich nur soweit, als es der Stil und die Linie des neuen Musters zuläßt. Fügt sich ein solcher zugedachter Baustein nicht ins Ganze, so muß eben ein neues Werkzeug gemacht werden, wobei


Skizze 16

wiederum reiflich überlegt werden muß, ob sich das neue Werkstück auch zu anderen, weiteren neuen Mustern eignet. Bei einer solchen Neuheitenberatung müssen Betriebstechniker, Verkäufer und Künstler zusammenarbeiten, wenn eine rentable Arbeit geleistet werden soll. Ing. Wilh. Sack, Geislingen.

Kupferfärbung.

(Altkupfer — hellbraun — kastanienbraun.) Der Gegenstand wird gut entfettet, nach der Entfettung mit feinstem Bimsmehl abgebürstet und auf der Rotationskratzbürste mit Seifenwurzelwasser gekratzt. Jegliche Fettspur muß entfernt werden. Nach dem Kratzen ist in fließendem Wasser abzuschwenken. In eine dünne Zyankaliumlösung werden die Sachen getaucht, um die Oxydationsschicht zu entfernen. Im kalten Zyankupferbad werden die Sachen stark verkupfert und nochmals gründlich gekratzt. Aus Schwefelammonium wird mit destilliertem Wasser eine dünne Lösung angesetzt, in welche die Artikel getaucht werden. In dieser Lösung färben sich die Sachen hellbraun bis dunkelbraun, je nachdem die Gegenstände in der Lösung bleiben. Die Färbung dunkelt immer etwas nach, muß also stets etwas heller gehalten werden. Die Färbung hat man vollkommen in der Hand und kann, dem Geschmack und dem Geschick entsprechend, in den verschiedensten Tönungen hergestellt werden. Nach dem Färben ist es zu empfehlen, die Waren in Zaponlack zu tauchen. Tauchen ist rationeller denn Pinseln, auch werden störende Pinselstriche dadurch vermieden. Regenbogenfarben sind zu vermeiden.

AELTESTE FACHZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

1879 1929



REICHSVERBANDSTAG KASSEL

19 29



17. Heft 50. Jahrgang 10. 8. 1929

50. Jahrgang

Die Goldschmiedekunst

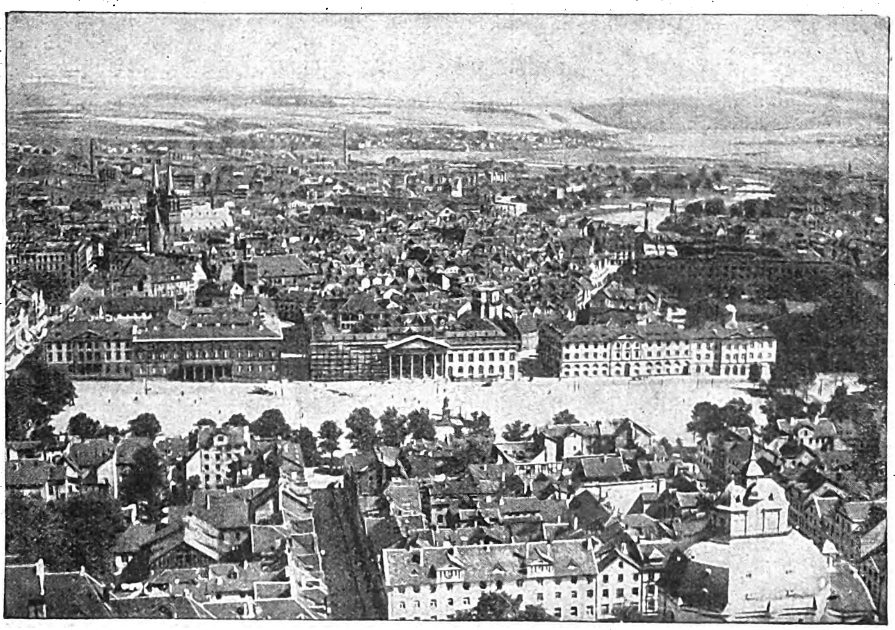
Nummer 17

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 10. August 1929

Zur Tagung des Reichsverbandes Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede in Kassel vom 19.—22. August 1929

Die diesjährige Tagung des Reichsverbandes bedeutet für die Feststadt sowie die dortigen Juweliere gleichzeitig ein Jubiläum, denn vor 10 Jahren wurde in Kassel der erste Verbandstag nach Kriegsschluß abgehalten. Damals führte noch den Vorsitz Juwelier Rudolf Menzel, Berlin, der inzwischen, wie so mancher andere Kämpe der Verbandsbestrebungen, zur großen Armee abberufen wurde.
Ein Jahrzehnt ist dahingegangen und man kann es ruhig aussprechen, besser ist es mit dem Juweliergewerbe nicht geworden, im Gegenteil, die Lage hat sich allenthalben bedeutend verschärft, Steuern und soziale Lasten sind ins Ungemessene gewachsen und die Kaufkraft der Kundschaft ist stark zurückgegangen. Der Juwelier merkt die Auswirkungen des verlorenen Krieges in erschreckender Weise und da ist es mehr denn je das Gebot der Stunde, in Treue fest zusammenzuhalten.
Wenn nun die Fachpresse auf die früheren Tagungen zurückblickt, so muß sie sich fragen, was sie verschuldet hat, daß sie von den eigentlichen Verhandlungen ausgeschlossen wurde. Die Stellung des Verbandes ist um so unbegreiflicher, als die Fachpresse, besonders der Verlag Herm. Schlag, Leipzig, den Anlaß zur Verbandsgründung gegeben hat. Von jeher war die Fachpresse ernstlich bestrebt, die Interessen des Juweliers zu vertreten und sie konnte es unparparteiisch, da sie unabhängig war. Warum aber verschloß man ihr die Tür, wo doch jeder Arbeitswillige und Arbeitsfreudige zu begrüßen ist, der ernstlich an der Besserung des ganzen Standes mitarbeiten möchte? Hier handelt es sich nicht um leeres Stroh und haltlose Versprechungen, denn die solide Fachpresse hat es tausendfach aus eigenem Antriebe bewiesen, daß es ihr um den Helferwillen ernst ist.



Kassel — Friedrichsplatz vom Flugzeug aus

Es ist wohl zu verstehen, daß gewisse interne Sachen nicht in den Spalten einer Presse ausgefochten werden können oder dürfen. Dafür hat aber die Fachpresse



Kassel Brüderstraße

immer ein volles Verständnis entgegengebracht und es bedurfte in den früheren Zeiten engerer Zusammenarbeit nur eines leisen Winkes, um allen Wünschen der Verbandsleitung seitens der Fachpresse entgegenzukommen.

Die Fachpresse hat den ehrlichen Willen zu helfen an dem Aufbau des Juwelier- und Edelmetallgewerbes, man gebe ihr aber auch die Möglichkeit dazu und lasse sie nicht wie ein entrechtetes Kind vor der Türe stehen.

Ehe wir uns mit der Feststadt selbst befassen, möchten wir einen Rückblick werfen auf die Geschichte des ehemaligen Kurfürstentums Hessen-Kassel, die in kultureller Bedeutung, durch innere Kämpfe und in Hinblick auf die teilweise sehr menschlichen Schwächen seiner Fürsten mit eine der interessantesten aller deutschen Staaten ist. Natürlich kann dies nur in ganz großen Umrissen geschehen, und wir empfehlen allen Freunden historischer Überlieferungen, sich in einem Spezialwerk über die überaus bewegte Geschichte Kassels zu unterrichten.

Nach dem 1567 erfolgten Tode Philipps des Großmütigen wurde die ehemalige Landgrafschaft Hessen unter seinen vier Söhnen geteilt. Der älteste Sohn, Landgraf Wilhelm IV., der Weise, war Begründer der Linie Hessen-Kassel, welche ohne Unterbrechung bis zum Jahre 1866, dem Jahre der Annexion durch Preußen, herrschte. Unter seinem Sohne, Moritz dem Gelehrten (1592—1627), welcher das reformierte Bekenntnis annahm, hatte das Land alle Schrecken des Dreißigjährigen Krieges zu kosten und 1623 wurde Moritz durch den Kaiser gezwungen, einen Teil Oberhessens an Darmstadt abzutreten. Durch diesen Umstand und Mißhelligkeiten mancher Art verärgert, überließ er 1627 seinem Sohne Wilhelm V. die Regierung. Dieser, auch der Beständige genannt, war ein eifriger Verfechter der Reformation und war einer der ersten Fürsten, die sich Gustav Adolf anschlossen. Nach dem Tode des letztern wurde Hessen-Kassel von den Kaiserlichen wiederholt besetzt und mitten in diesen Wirren starb Wilhelm, erst 35 Jahre alt. Seine Witwe Amalie Elisabeth, eine Tochter des Landgrafen Philipp Ludwig's II. von Hanau und der Katharina Belgica, ergriff mit Entschlossenheit die Zügel der Regierung und eroberte die verlorenen Stammlande wieder, ja vergrößerte noch den Besitz. Nachdem ihr ältester Sohn, Wilhelm VI., majorenn geworden, legte sie die Regentschaft 1650 nieder. Die verwandtschaftlichen Bande, welche die beiden landgräflichen Häuser Hessen-Kassel und Hanau miteinander verknüpften, führten dazu, daß Wilhelm V. von Hessen-Kassel 1636 dem bedrängten Hanau zu Hilfe kam und es von der Belagerung der Kaiserlichen unter General Lamboy befreite. Noch heute wird in Erinnerung an die damaligen Geschehnisse in Hanau am 13. Juni, dem Tage der Befreiung, in einem dicht bei der Stadt gelegenen Walde ein Volksfest allergrößten Stiles gefeiert, das den Namen Lamboyfest (Lamboywald) trägt. Kollegen, welche in Hanau ihre Ausbildung genossen haben, werden sich dieses eigenartigen Volksfestes mit seinen Belustigungen aller Art, an dem alt und jung, arm und reich in gleichem Maße teilnimmt, gerne erinnern.

Die nachfolgenden Landgrafen Wilhelm VII., Karl (1670—1730), Friedrich I. (1730—51), Wilhelm VIII. (1751 bis 1760) suchten den Wohlstand des Landes zu mehren und waren alle Begünstiger der Künste und Wissenschaften. Damit verbanden sie aber eine große Verschwendungssucht und Friedrich II. (1760—85) trug keine Bedenken, zur Deckung seiner Schulden einen großen Teil seines Heeres, im ganzen 17 000 Mann, an England in dessen Kampf gegen die nordamerikanischen Kolonien zu verkaufen. Dieser Menschenhandel im Großen brachte der landgräflichen Schatulle das nette Sümmchen von mehr als 21 Millionen Taler ein. Auf Friedrich II. folgte sein Sohn Wilhelm IX., welcher bisher Landgraf von Hanau war. Anfänglich glaubte man es mit einem gerechten und weitblickenden Fürsten zu tun zu haben und man setzte große Hoffnungen auf ihn. Seine Vorzüge aber schlugen bald in das Gegenteil um, seine Gerechtigkeit in Härte, seine Sparsamkeit in Geiz und auch er folgte dem Beispiel seines Vaters, indem er 1793 8000 Mann Hessen in britischen Sold gab. Von Napoleon I. einer zweideutigen Haltung beschuldigt, wurde er seiner Länder verlustig erklärt und Hessen-Kassel wurde mit Ausnahme von Hanau, Schmalkalden und Katzenelnbogen ein Bestandteil des Königreiches von Westfalen mit Napoleons Bruder Jerome als König. Diese Herrschaft

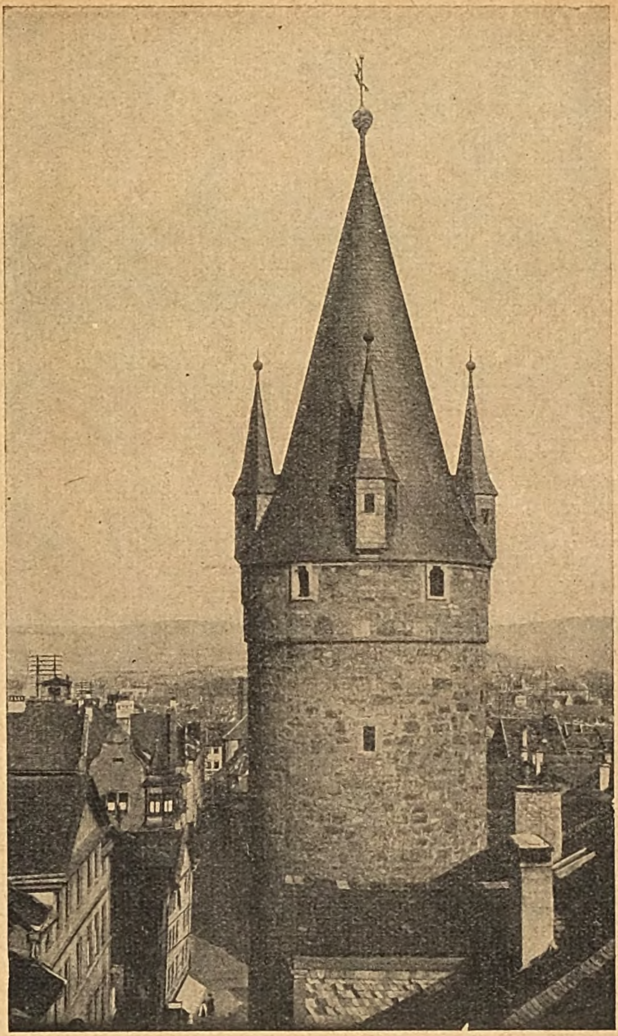
dauerte bis 1813, wo nach Befreiung durch die Russen, der Kurfürst wieder seinen Einzug in Kassel hielt. Die Bestrebungen, Hessen-Kassel zu einem Königreich zu erheben, schlugen fehl und der Kurfürst mußte sich mit dem Titel eines solchen begnügen. In der Verbannung hatte er nichts gelernt, da er alle Zustände von 1806 wieder herstellen wollte und nach wie vor stand er allen Forderungen des Volkes ablehnend gegenüber, für Volkswohl und Volksrecht wurde so gut wie nichts getan. Auch seine Nachfolger, die Kurfürsten Wilhelm II. und Friedrich Wilhelm I. verstanden es nicht, sich die Sympathien des Volkes zu erwerben. Wilhelm II. erregte durch sein Privatleben heftigen Anstoß und mußte 1831 ein die Monarchie fast beseitigendes Staatsgesetz anerkennen. Er verlegte deshalb seine Residenz nach Hanau und ernannte den Kurprinzen Friedrich Wilhelm I. zum Mitregenten. Wilhelm I., seit 1847 Alleinherrscher, mußte unter dem Druck des Volkes 1848 liberale Reformen zugestehen, aber bald darauf setzte der zurückgerufene verhaßte Minister Hassenpflug die Beseitigung der Verfassung von 1831 durch. Eine neue vom Bundestag genehmigte Verfassung wurde 1852 eingeführt, die Bevölkerung aber verlangte 1859 unter Teilnahme des ganzen liberalen Deutschlands die Wiedereinführung der Verfassung von 1831. Maitressenwirtschaft, Starrköpfigkeit gegenüber sozialen Reformen, Familienzwistigkeiten übelster Art gaben dem Volk ein zweifelhaftes Schauspiel und hielten es in immerwährender Gärung. Als in dem Konflikt zwischen Österreich und Preußen im Jahre 1866 das letztere die Neutralität der Kurfürsten unter Zusicherung der Erhaltung seines Besitzes verlangte, lehnte Wilhelm I. dies ab, sein Land wurde von Preußen annektiert und er selbst als Staatsgefangener nach Stettin geschickt.

Damit begann für Hessen-Kassel ein bedeutender Aufstieg, man sah, daß die ehemals verhaßten Preußen Ordnung in die Staatsmaschine brachten, und wenn das Kurfürstentum auch seine Selbständigkeit verlor, so waren doch die Vorteile durch Freizügigkeit und Förderung auf allen Gebieten weit wertvoller. Heute haben sich die Gegensätze vollkommen verwischt und jene, welche seinerzeit ihr Mußpreußentum betonten, sind verschwunden oder doch zu zählen.

Wenngleich fürstliche Willkür und Starrköpfigkeit einer Entwicklung oftmals hemmend entgegenstanden, darf andererseits nicht verkannt werden, daß die Fürsten und besonders die hessischen, durch ihre Kunstliebe und ihren Kunstsinn viel Gutes geschaffen haben. Handelt es sich auch um egoistische Beweggründe, das Faktum, daß sie der Nachwelt unvergängliche Werte erhalten und geschaffen haben, bleibt bestehen. So sieht man auch in Kassel Schätze angehäuft, von denen sich mancher nichts träumen läßt.

Kassel besitzt in seiner Staatlichen Gemäldegalerie eine der bedeutendsten deutschen Gemäldesammlungen, in der namentlich die niederländische Schule stark vertreten ist, allein 21 Originalbilder Rembrand van Rijns nennt sie ihr eigen. Der Besuch dieser Gemäldegalerie ist jedem Teilnehmer der Tagung dringend empfohlen.

Das Hessische Landesmuseum enthält die ganz wertvollen Sammlungen antiker und mittelalterlicher Kunstwerke, ferner Altertümer aus Hessen. Neben an-

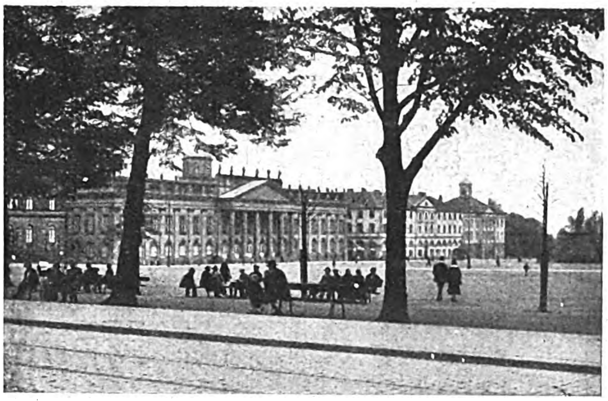


Kassel Druselturm

tiker Kleinkunst, Keramik der Uhrenkammer u. a. m. dürfte den Juwelier hauptsächlich die umfangreiche Sammlung von Goldschmiedearbeiten des 16.—18. Jahrhunderts interessieren.

Von den Schlössern Kassels und Umgebung ist das Schloß Wilhelmshöhe wohl das bekannteste. Es verkörpert ein historisches Fleckchen Erde, denn 1807 bis 1813 diente es dem König Jérome als Aufenthalt, 1870 wurde hier Kaiser Napoleon III. gefangengehalten, in späteren Jahrzehnten diente es als Sommeraufenthalt der kaiserlichen Familie und endlich leitete von hier aus Hindenburg den Rückzug der Armee nach Beendung des Weltkrieges. Das Schloß enthält die Bilder sämtlicher hessischen Fürsten und viele Gemälde Tischbein's d. A. Die Wasserwerke mit Herkules bilden eine Sehenswürdigkeit ersten Ranges.

Von äußerst intimen Reiz ist Schloß Wilhelmstal. Die von Tischbein geschaffene Schönheitsgalerie ist besonders bemerkenswert. Dies nur einiges von vielen. Nun ist es ganz selbstverständlich, daß Kassel, wie eine jede Großstadt, hervorragende Gebäude aufweist und es würde den Rahmen dieser Plauderei weit überschreiten, wollten wir näher hierauf eingehen. Wir verweisen vielmehr auf die unserem Aufsatz bei-



Kassel Friedrichsplatz

gegebenen Abbildungen, die sich noch um viele Prachtbauten vermehren ließen. Interessant ist die Altstadt mit ihren verträumten Gassen und Gäßchen um den Altmarkt herum und es gibt hier Reize, die viele Einwohner der Stadt selbst nicht kennen. Worauf aber noch ganz besonders aufmerksam gemacht sei, das ist die wundervolle Umgebung Kassels. Waldumgrenzt zu Füßen des Habichtswaldes gelegen und eingebettet in das liebliche Fuldatal, ist die Umgebung Kassels unvergleichlich schön zu nennen und der Naturfreund wird voll auf seine Kosten kommen.

Es soll endlich noch Kassels Bedeutung als Industriestadt gedacht werden, denn ihre Textil- und Waggonindustrie sind heute noch führend und die Werke der Firma Henschel & Sohn gelten als die größte Lokomotivfabrik des europäischen Kontinents.

So bietet Kassel des Sehenswerten gar vieles, wozu noch kommt, daß die Bevölkerung ein herzliches offenes Wesen besitzt, das jeden Fremden einnimmt. Und so rufen auch wir allen Fachgenossen zu:

Auf zur Verbandstagung nach Kassel!

Von hessischer Goldschmiedekunst

Das Edelmetallgewerbe ist wie alles Luxusgewerbe nicht an die Stätten gebunden, an denen die Rohprodukte gewonnen werden, sondern dort, wo das Bedürfnis der verarbeiteten Erzeugnisse, die Absatzmöglichkeit am größten ist, pflegten sich die Arbeiter in Gold und Edelstein ihre Werkstatt aufzubauen, bis andere Gründe größeren Einfluß auf die Entwicklung gewannen. Es treten aus diesen Gründen im frühen Mittelalter die Sitze geistlicher Herren, in späterer Zeit die Zentren des Handels, die süddeutschen Freien Reichsstädte, und einige Residenzen von Fürsten, deren Kunstbegeisterung und Prunkliebe mit finanzieller Kraft glücklich vereinigt waren, hervor. An sie ist die Geschichte der Goldschmiedekunst durch die Reihe großer Meister gebunden, und sie lenken die Aufmerksamkeit auf sich. Trotzdem bleibt das Interesse nicht unbelohnt, das sich anderen, weniger begünstigten Gebieten, die durch Natur oder Politik zu einheitlichen Ganzen zusammengeschlossen waren, zuwendet. Bietet sich doch hier besser als in den Hauptzentren ein Überblick über die im Laufe der Jahrhunderte wechselnden Einflüsse, die der Grund für die Entfaltung des Kunstgewerbes waren und durch die sie manchmal auch in die vorderste Reihe traten.

Diese Erscheinung ist auch in der Geschichte des hessischen Kunstgewerbes zu verfolgen. Zwar führten die Söhne des hessischen Landes lieber die Waffen des Vulkans, als daß sie seine Werkzeuge zum Schmieden kunstreicher Gebilde verwandten und von den Prachtstücken der Sammlungen in den Landesmuseen zu Darmstadt und Kassel sind nur wenige innerhalb der Grenzen des Landes entstanden; trotzdem verlangen auch die eigenen Erzeugnisse zu gewissen Zeiten besondere Beachtung, obwohl die Verhältnisse für die Entwicklung dieses Kunstzweiges in diesem Lande sehr ungünstig lagen. Das Edelmetall wächst nur spärlich in den Bergen. In der Eder wurde Gold gewaschen, und zu Zeiten reichte der Ertrag hin, um einige Dukaten zu prägen, ein paar Silberadern durchziehen das Gebirge, die eine Zeitlang ausgebeutet wurden. Auch das Vorkommen von Halbedelsteinen, Achat, Jaspis, konnte die Ungunst der Verhältnisse einigermaßen beseitigen, die darin bestanden, daß die Bevölkerung auf nicht sehr ertragreichem Boden fast ausschließlich Landwirtschaft betrieb und infolgedessen nicht über großen Überschuß aus ihren Betrieben verfügte, die sie in kostbaren Gegenständen hätte anlegen können.

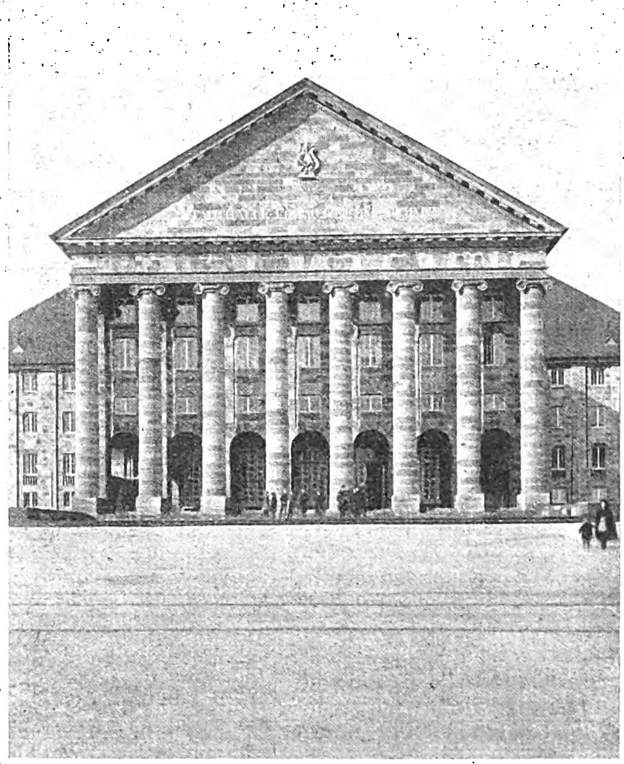
Trotzdem weisen die ältesten Spuren von einer Tätigkeit von Goldschmieden schon in die dunkle Zeit der Vorgeschichte, in der die Kelten hier ihre „Goldschüsselchen", die Goldbrakteaten, geschlagen und kleinere Gegenstände geformt haben, zurück. Viel später erst erhalten wir gesicherte Kunde über die Tätigkeit germanischer Goldschmiede, als um 800 der Abt Rhabanus Maurus das Grabmal des Hlg. Bonifatius in Fulda mit Gegenständen, aus Edelmetall hergestellt, ausschmücken ließ und auch die Altäre in anderen Kirchen mit solchen bedachte. Von diesen Arbeiten ist keine mehr nachweisbar, ebensowenig wie eine aus dem 10. Jahrhundert, in dem die Äbte des Klosters Hersfeld Hagano, Gosbert und Bernhard sich um die Pflege der Goldschmiedekunst in ihrem Kloster bemühten. Da enge Beziehungen zwischen diesen Benediktinerklöstern und dem auf der Reichenau bestanden, so dürfen wir wohl auch auf diesem Zweige klösterlicher Tätigkeit einen Austausch von Erfahrungen und Anregungen mit der berühmten Werkstatt annehmen. Auch für die nächsten Jahrhunderte blieben die zu landwirtschaftlichen Großbetrieben ausgestalteten Klostergründungen die wirtschaftlich starken Mächte, denen es infolge ihrer Einnahmen möglich und aus ideellen Gesichtspunkten Pflicht war, Aufträge für die Goldschmiede zu erteilen. Der Werkstatt in Fulda ist, wie Prof. Haupt neuerdings nachzuweisen sucht, wohl im Anfang des elften Jahrhunderts ein ganz großer Auftrag zugefallen, der heute noch einen Beweis für die Höhe der Kunstfertigkeit jener Mönche ist: die Kaiserkrone des Heiligen Römischen Reichs in der Wiener Schatzkammer. Im Gegensatz zu den anderen germanischen Kronen ist der Reif bei ihr mit Bildern, emaillierten Seitenplatten geschmückt, während sie im übrigen, besonders die Vorderplatte reich mit farbigen Steinen in Krallenfassung besetzt ist. Von der Rückseite der Vorderplatte aus schwingt sich ein Bügel nach der Rückwand, auf dem mit auffallender, aus weißen Perlen gebildeter Inschrift der Kaiser Konrad als von Gottes Gnaden eingesetzt bezeichnet wird. Diese Hervorhebung steht in gewissem Gegensatz zu dem Inhalt der Bildtafeln, auf deren einer wohl auch Jesus als der erste aller Könige bezeichnet wird, auf denen aber im übrigen mehr die Abhängigkeit der irdi-

schen Könige von den Priestern zum Ausdruck gebracht wird. So führt diese Goldschmiedearbeit in jenen großen, unseligen Kampf um die Weltherrschaft, der im Mittelalter zwischen Kaisertum und Papsttum ausgefochten wurde. Der Gegensatz zwischen der Tendenz der Inschrift und der Bilder, auf denen die den Priestern sehr ergebenen Könige David und Salomo und die Verkündung weiteren Lebens durch den Propheten Jesaja an den König Hiskia dargestellt sind, kann nach Haupt nur so erklärt werden, daß der Besteller der Krone der Papst zur Zeit des Vorgängers von Konrad II., Heinrichs II., gewesen ist, daß aber der von der Unabhängigkeit der kaiserlichen Macht ganz besonders überzeugte Konrad den Bügel hat hinzufügen lassen, um der Gabe den unerwünschten Sinn zu nehmen. Bei einer Anwesenheit des Papstes in Fulda soll der dortigen Werkstätte der Auftrag i. J. 1020 gegeben worden sein. Die Fertigstellung eines solchen Werkes dauerte natürlich mehrere Jahre, und so konnte nach dem Tode Heinrichs II. sein Nachfolger Konrad seinen Namen als den des ersten Trägers hinzufügen lassen.

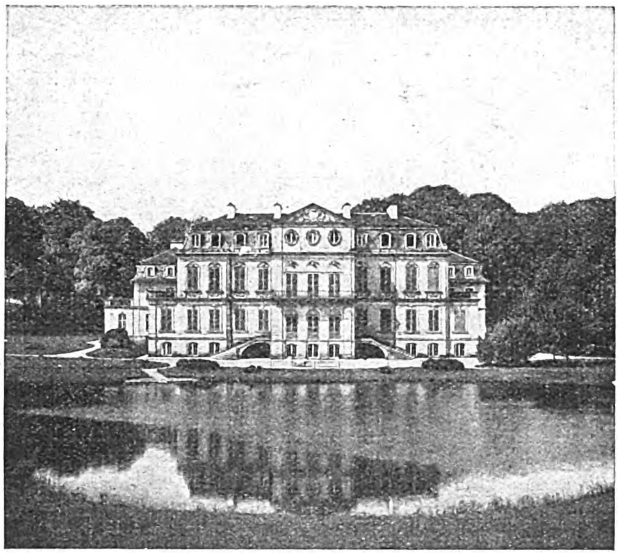
Gegen Ende dieses Jahrhunderts sollte in zwei Klöstern im Norden des Landes eine neue Richtung in der Kunst der Goldschmiede entstehen, die führend wurde auch für andere Zweige der bildenden Kunst. Durch heute noch vorhandene Arbeiten der beiden Klöster in Helmarshausen und Fritzlar wird uns ein Überblick über die Tätigkeit des Benediktiners Roggerus von Helmarshausen und der unter seinem Einflusse arbeitenden Fritzlarer Ordensbrüder vermittelt. Allerdings gehörte jenes Kloster damals noch nicht zum hessischen Gebiet, sondern die Wirksamkeit des Roggerus ist mehr ein Kapitel der niedersächsischen Kunstgeschichte. Aber immerhin durch den feststellbaren bestimmenden Einfluß auf die Arbeiten der Fritzlarer Mönche hat auch Hessen einen Anteil an dem großen Umschwung in der Stilrichtung der Plastik jener Zeit. Von Roggerus und seiner Schule ist nach den Forschungen von M. Creutz jene neue Formensprache ausgegangen, die sich von der byzantisierenden Art der karolingischen und ottonischen Zeit abwandte, an Stelle des „schönen" Ausdrucks den charakteristischen, an Stelle des Malerischen das Plastische zu formen bestrebt war und durch die Betonung des Monumentalen jene große Epoche der Edelmetallplastik anbahnte, die in einer der Glanzzeiten deutscher Geschichte sich im Rheinland zur Höhe hinaufschwang, wie sie uns in den Schreinen aus rheinischen Werkstätten entgegenleuchtet. Klein und unscheinbar fängt diese Entwicklung an mit dem 32 cm langen Tragaltärchen im Domschatz zu Paderborn, das ausweislich einer Urkunde i. J. 1100 von Roggerus in Helmarshausen fertiggestellt worden ist. Ist von den Verzierungen dieses den Heiligen Kilian und Liborius geweihten Kästchens nur die Gestalt Jesu in Reliefplastik ausgeführt und sind die übrigen Flächen nur mit Gravierungen verziert, so zeigt sich doch in diesen Zeichnungen ein starkes Streben nach plastischer Wirkung, mehr als an dem auch aus dieser Werkstatt stammenden, wohl früheren Tragaltärchen für Reliquien der Heilige Felix und Blasius mit dem überaus lebhaft gestalteten Figurenfries. Von Falke werden diesem Meister noch ein Buchdeckel mit Evangelistensymbolen in Trier und ein Goldkreuz in Fritzlar zugeschrieben. In allen diesen Arbeiten zeigt sich eine vollkommene Beherrschung aller Arten der Technik, der Treibarbeit, des Gusses, des Schmelzverfahrens wie des Bräunens, des Gravierens und des Ziselierens wie sie Theophilus in seiner Schedula diversarum artium, dem Leitfaden für die verschiedenen Künste, für alle Jünger der edlen Kunst niedergeschrieben und das Kunstgewerbe seiner und der folgenden Zeit wesentlich beeinflußt hat. Die Vermutung, daß dieser Theophilus und Roggerus ein und dieselbe Person gewesen sind, gewinnt deshalb große Wahrscheinlichkeit.

Auch speziell hessische Arbeiten aus dieser Zeit sind die zum Domschatz in Fritzlar gehörenden Gegenstände, die man in neuerer Zeit, unter Staub vergraben, in Ecken und auf Schränken des alten Klosters wieder aufgefunden hat. Unter ihnen befindet sich ein prachtvolles Altarkreuz mit Fuß, das üppig mit Edelsteinen und antiken Gemmen besetzt ist und dessen freie Flächen mit figürlichen und ornamentalen Gravierungen verziert sind, ein Tragaltärchen mit eingravierten Brustbildern der zwölf Apostel in der Art der Helmarshäuser Arbeiten, ein Pontifikalkelch mit Patene, auch mit den Bildern der Apostel und verschlungenen Tierleibern und Pflanzenranken in Art der altgermanischen Kunstdekoration verziert, Ciborien, Reliquienbehälter usw., Arbeiten, die den Domschatz zu einer Sehenswürdigkeit in Deutschland machen.

Allerdings hat sich diese Werkstätte nicht so entwickeln oder ihren hervorragenden Stand erhalten können, so daß das schönste und größte aller hessischen Kunstwerke aus edlem Metall, der Schrein für die Gebeine der Heiligen Elisabeth in Marburg, um 1250 nicht auf hessischer Erde in Auftrag gegeben wurde, sondern daß rheinische Künstler in diesem Sarkophag eine ihrer besten Arbeiten schufen. Es war der letzte Auftrag größeren Umfangs, den die Kirche zu vergeben hatte und an dem in unserm Gebiete Hände geistlicher Künstler nachweisbar beschäftigt waren. War auch das Papsttum um diese Zeit als Sieger in dem Ringen mit dem Kaisertum hervorgegangen, so ging doch in Deutschland die Bedeutung der einzelnen Klöster und z. T. auch der Bischofs-



Kassel Stadthalle



Kassel Schloß Wilhelmstal

sitze zurück, und besonders bedeutete der Kampf zwischen der neu aufkommenden hessischen Landesherrschaft und dem benachbarten Mainzer Erzbischof für alle Art künstlerischer Betätigung eine starke Behinderung; innere Wirren kamen hinzu, um mehr Sorge um das tägliche Brot zu erwecken als Freude an den Schöpfungen der Kunst.

Zwei Residenzen hatten sich entwickelt, Kassel und Marburg, und aus beiden liegen für das 15. Jahrhundert die ersten Namen bürgerlicher Goldschmiede vor. Dort war es Curd Krug, der „Bildsnyder", der sich auch als Goldschmied betätigte und in der Wallfahrtsstadt Marburg wird uns in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts Ibach genannt. Als besonders befähigte Meister sind sie kaum anzusprechen, und lange Jahre sollte es dauern, bis Bestellungen des landgräflichen Hofes und der Bürgerschaft es ermöglichten, daß Meister von Rang in den Residenzen sich niederlassen konnten. Zwar befindet sich in der Sammlung des Landesmuseums in Kassel eins der schönsten Denkmäler bürgerlicher Goldschmiedekunst aus dem 15. Jahrhundert und führt den Namen „Ziegenhainer Kanne", nach einem kleinen Städtchen des Landes, aber es führt diese Bezeichnung zu Unrecht, da es sich um eine rheinische Arbeit handelt. Selbst die wachsende politische Bedeutung Hessens zur Reformationszeit unter Philipp dem Großmütigen und seine erhebliche finanzielle Macht entwickelte kein besonderes künstlerisches Leben. Zwar gab es Goldschmiede damals in allen Städten des Landes, bei denen die Bevölkerung den wachsenden Bedarf an kleineren silbernen Gegenständen decken konnte, aber über einfachste handwerkliche Tätigkeit ist deren Können wohl kaum hinausgegangen, für den Hof aber war die Messe in dem benachbarten Frankfurt der gegebene Platz, um Arbeiten schöneren und größeren Formats zu bestellen, oder es kamen auf die Kunde von bevorstehenden Hochzeiten oder anderen Anlässen zum Ankauf von Geschenken Händler aus Nürnberg oder Augsburg an den Hof, um ihre Ware anzubieten. Erst als der astronomisch stark interessierte Landgraf Wilhelm IV. zur Fertigstellung von Globen und Instrumenten aus Silber und Kupfer Jost Bürgi und Rothmann berief und einem Gießener Goldschmied die weitere Verzierung der Gestelle übertrug, wurden von diesen „Aurmachern" (Uhrmachern) nicht allein technisch wertvolle Instrumente geschaffen, sondern an den einzelnen Teilen nach der Sitte jener Zeit wertvolle kunstgewerbliche Arbeit angebracht.

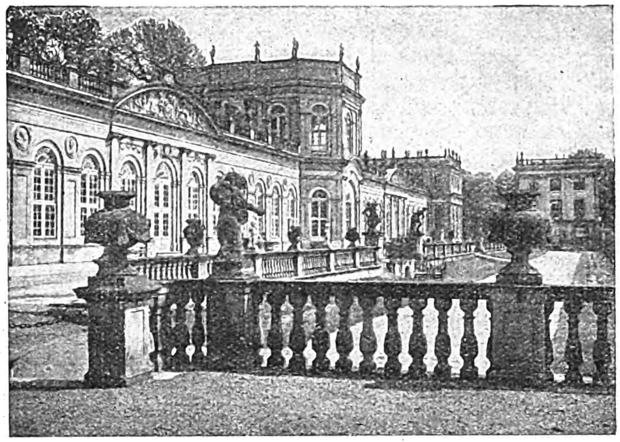
Zu einer bedeutenderen Tätigkeit von Goldschmieden in Kassel hätte es zur Zeit der Regierung des prachtliebenden Sohnes von dem genannten sparsamen Fürsten kommen können. Moritz, mit dem Beinamen der Gelehrte, liebte es, wie so viele Fürsten jener verhängnisvollen Zeit, die nicht nur die Vorbereitung einer großen politischen Katastrophe war, sondern auch durch den Währungsverfall ohne Aufhalten dem Untergang entgegensteuerte, sich mit außerordentlichem Glanze zu umgeben. Ihm standen in der ersten Zeit seiner Regierung infolge des von seinem Vater durch weise Haushaltung gesammelten Geldes genügend Mittel zur Verfügung, bei den Lieferanten von früher, Wolf Mayer und seinem Geschäftsnachfolger Claude aus Nürnberg, sowie bei bewährten Firmen in Augsburg und Antorf (Antwerpen) größere Bestellungen aufzugeben. So sammelten sich in seiner Silberkammer Nautiluspokale, Becher aus Straußeneiern, mit figürlichen Darstellungen geschmückt, alle mögliche Arten von Trinkgefäßen in den phantastischen Formen des Barock, die heute zum Teil noch einen Teil der Sammlung von Edelmetallarbeiten im Landesmuseum ausmachen. Aber es handelt sich nicht um Erzeugnisse des heimischen Gewerbes, obwohl auch den Kasseler Goldschmieden mancher Auftrag zufiel. Den berühmtesten norddeutschen Goldschmied jener Zeit, Anton Eisenhoit, aber mit genügend Aufträgen zu bedenken, damit er in Kassel bleibe, wo er seine Lehrzeit als Kupferstecher durchgemacht hatte und wohin er nach seinem Aufenthalt in Italien zurückgekehrt war, scheint man kein Interesse gehabt zu haben. Als für den landgräflichen Hof angefertigte Arbeiten sind nur eine Münze mit dem Bildnis Wilhelms IV. und ein Becher bekannt. Den Kasseler Meistern fiel die Anfertigung von den Gefäßen zu, die im Inventarverzeichnis als Trinkgefäße in Gestalt eines Pferdes mit Reiter, eines Kamel-Elefanten, ein bosset kandel, ein knorret kandel, ein Schneckenkrug, eine Jungfrau mit Kessel aufgeführt werden, und die bei den zahlreichen verwandschaftlichen Verbindungen des Fürstenhauses, bei dem freundschaftlichen Verkehr mit vielen Gelehrten in einer größeren Anzahl vorrätig sein mußten, um sie an Verwandte und Gelehrte zu verschenken.

In den Hofrechnungen finden sich wiederholt Ausgaben an die Goldschmiede Ludwig Tolde, Herm. Diepel, Martin Moler, denen auch größere Aufträge zufielen, ohne daß es bis jetzt gelungen wäre, eine ihrer Arbeiten nachzuweisen. Das silberne Tafelgerät wurde vervollständigt, besonders auch für seine zweite Gemahlin Juliane und deren Nachkommen ein besonderer Schatz zusammengestellt, der bei ihrem Tode ein Gewicht von etwa 1500 Mark aufwies und über die für das hessische Fürstenhaus besonders schwierigen Kriegszeiten im Religionskrieg gerettet wurde. Der gelehrte Fürst hatte praktisch genug gedacht, um seinen Erben gerade die Sicherung des Schatzes ganz besonders ans Herz zu legen, der in allem Unglück das Gefühl der Sicherheit einigermaßen verschaffen konnte. Eigenartig erscheint es nun, und im Gegensatz zu den allgemeinen Ansichten über die Wirkungen des Religionskrieges scheint es zu stehen, daß gerade während und besonders unmittelbar nach seiner Beendigung ein stärkerer Zustrom von Goldschmieden nach Kassel erfolgte. Es sind meist Vertreter des Gewerbes aus den kleinen Städten des Landes, besonders aus dem durch seine Eisenschmiede bekannten Schmalkalden, dann aber kommen auch einige aus größeren Städten wie Hassel aus Frankfurt-Hanau, der mit

seinem Sohne der wichtigste Vertreter der Goldschmiede wurde, aus Hamburg, Hof, Ansbach stammende werden genannt, die dort das Bürgerrecht erwarben. Die Anzahl wird so groß, daß ihnen 1652 eine Zunftordnung gegeben wird nach dem üblichen Muster mit 15 Paragraphen, in der 5 Jahre Lehrzeit, 4 Wander- und 3 Gesellenjahre bis zur Meisterprüfung verlangt werden; bei Meistersöhnen aber fallen diese Bestimmungen fort. Neben einem von den Geschworenen der Zunft dem Meisterkandidaten aufgegebenen Meisterstück, das in seiner Unbestimmtheit offenbar einen Regulator für die Zulassung zur Zunft bildete, hatte dieser ein Siegel und einen Wappenring in einem Zeitraum von einem Vierteljahr anzufertigen sowie 20 Gulden zu erlegen, dem jüngsten Meister, der die Funktionen des Meisterknechts zu verrichten hatte, einen Schreckenberger, den Geschworenen aber ein Maß Wein zu geben. Von einem Meisterschmaus ist keine Rede. Mehr als vier Lehrlinge durfte niemand halten. Diese Zunftordnung war vor allem deshalb notwendig geworden, damit Aufsicht über die Verwendung des rechten Feingehalts gehalten wurde. Hatten doch die Frankfurter Goldschmiede die Kasseler Meister wegen falscher Zusammensetzung ihres Materials von dem Markte auf der Messe ausschließen wollen, wo diese neben den Hanauern ihre Waren feilboten. Fürsprache ihres Fürsten beim Rate der Stadt verhinderte die verderbliche Maßregel, sorgte dann aber auch für richtiges Gewicht. Das von ihnen geführte Zunftbuch ist noch erhalten und wird in Kassel verwahrt. So wurde verhindert, daß von den Goldschmieden „auf keine gewisse Probe gearbeitet und dadurch nicht allein der Silberkauf bei hiesiger Münze ganz verstopft und darauf lahmgelegt, sondern auch an fremden und ausländischen Orten ihre Arbeit sehr verrufen und übel beschreiet" worden.

Im Lande selbst fanden die Meister Kunden an den Stadtverwaltungen, die nach dem Brauche jener Zeit bei den zahlreichen Hochzeiten des Fürstenhauses Geschenke zum Silberschatz bieten mußten. Dann aber waren die Stadtschöffen darauf bedacht, für die Stadt selbst einen Silberschatz zu sammeln, für den in Kassel ein jeder neu in den Rat tretende Bürger einen Becher im Werte von 20 Gulden stiften mußte. Sorgender Bürgersinn hatte diesen Brauch entstehen lassen, um in Zeiten der Not den Metallwert der Gegenstände verwerten zu können. Leider blieb diese Gesinnung nicht immer bestehen; so sind bis auf wenige Stücke, worunter die große Ratskanne von 1658, die als hervorragendes Stück Kasseler Goldschmiedekunst gelten muß, alle die anderen i. J. 1710 verkauft worden, wodurch eine kunstgeschichtlich wertvolle Sammlung unverständig vernichtet wurde. Es war dies die zweite Katastrophe, die über solche Silberarbeiten in Hessen hereingebrochen war. In der Zeit der Reformation war alles Altargerät eingezogen worden, und die Klosterschätze waren in die Hände der Landesregierung übergegangen, nachdem schon vor der Säkularisation auch den geistlichen Körperschaften für die Rüstungen des Bauernkrieges vom Landesherrn eine hohe Schätzung auferlegt worden war, bei deren Aufbringung auf die bearbeiteten Gegenstände aus Silber zurückgegriffen werden mußte. Den Rest hatten dann, wie in anderen Ländern, die beutegierigen Scharen der Truppen im Dreißigjährigen Krieg in ihren Säcken verschwinden lassen.

An neuen Aufträgen fehlte es um 1700 nicht. Dem Landgrafen Karl, dem Erbauer der Wilhelmshöher Anlagen, waren aus Truppenhilfen für andere Mächte reichlich Mittel zugeflossen. Es war das Zeitalter Ludwigs XIV., und dem Zuge der Zeit vermochte sich



Kassel — Orangerieschloß

der in jeder Weise für den wirtschaftlichen Aufbau seines Landes tätige Fürst nicht zu entziehen. Suchten die Menschen durch wallende Perücken, durch aufgebauschte Kleider den Eindruck ihrer normalen Größe in den Augen anderer zu steigern, so mußte auch die Entfaltung von Prunk bei allen das tägliche Leben umgebenden Dingen dem Vornehmen, dem Fürsten etwas von der Gottähnlichkeit geben, die in seinem Titel „Von Gottes Gnaden" behauptet wurde. Neues Tafelgerät in prunkvollen Formen des Barock wurde angeschafft, das alte Silbergerät zum Teil eingeschmolzen, um in den Modeformen der Zeit wieder zu erstehen. Nur dem Umstande, daß Karl ein „Curieuser Fürst", einer, der eine Kunst- und Merkwürdigkeitensammlung anlegt, war, ist es zu verdanken, daß eine ganze Reihe wertvoller Beispiele deutscher, allerdings nicht hessischer Goldschmiedekunst, in den Sammlungen in Kassel erhalten geblieben ist. Auch in dieser Zeit wurden Firmen in Augsburg mit der Anfertigung der größeren Arbeiten betraut, trotz des merkantilistischen Strebens des Landgrafen, die Industrie des eigenen Landes zu fördern, das Geld im Lande zu behalten. Gegenstände, an deren Herstellung aus Silber früher niemand gedacht hatte, wie Tische, Stühle, Spiegelrahmen, Kaminschirme, Gueridons, Vasen, mußten jetzt im matten Glanz des Silbers die Zimmer schmücken. Das neu gefertigte Tafelservice hatte ein Gewicht von über 1700 Mark, zusammen mit den Wappen usw. 3500 Mark. Um einen Überblick zu geben, wie sich an einem Hofe kleineren Ausmaßes wie dem Kasseler die Schätze im Laufe des Jahrhunderts der absoluten Fürstenmacht häuften, sei noch angeführt, daß noch ein Service im Gewicht von 1250, ein weiteres von 1777, eins zu 955, eins zu 820 und zuletzt noch ein Reisegeschirr von 150 Mark hinzukamen. Nicht mitgerechnet sind allerlei Gegenstände, Tee- und Kaffeegeschirr. Dieser ganze Schatz konnte i. J. 1806 bei der eiligen Flucht des Kurfürsten nicht geborgen werden, fiel den Franzosen als willkommene Beute in die Hände. Diese Kulturträger wußten bei ihrer revolutionären Kriegslust nichts weiter mit ihm zu beginnen, als ihn einzuschmelzen, um Franks daraus zu prägen und die leeren Kriegskassen damit zu füllen.

Aber wenden wir uns aus der Zeit der Vernichtung wieder zu der Zeit 100 Jahre früher zurück, in der Landgraf Karl versuchte, seine Hauptstadt zum Sitze einer Edelsteinindustrie zu machen. In seinem Lande waren Vorkommen von Achat und Jaspis entdeckt worden, deren Steine in einer im Schloßgraben zu Kassel angelegten Achatmühle geschliffen werden sollten. Italienische, musivische Arbeiter wurden herbei-

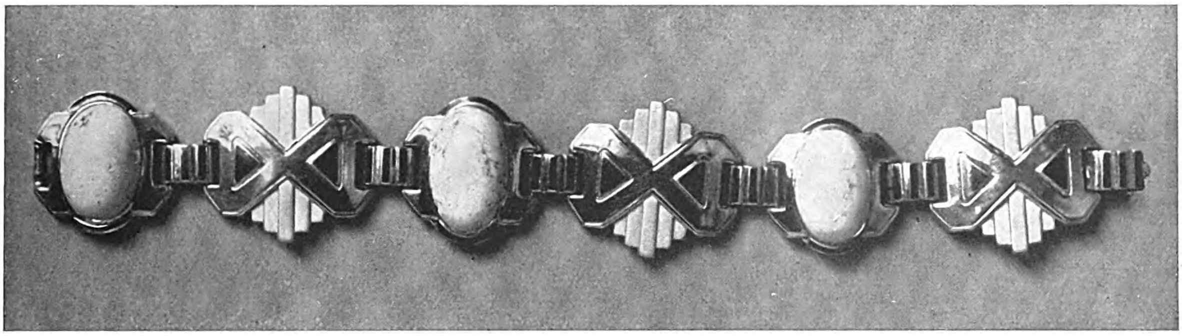
gerufen, Landeskinder nach Florenz gesandt, um sich in der Schleiftechnik unterweisen zu lassen. Der Landgraf selbst war wie so mancher Fürst dieser Zeit ein Liebhaber dieses Faches, probierte selbst mit gutem Erfolg, wie man am besten die harten Steine schliff, und es gelang, den widerstandsfähigsten Stein, den Jaspis, zu bezwingen, was selbst den Holländern nicht gelungen war. Die Leitung des Unternehmens war dem Schleifer Korsinsky und dem Miniaturmaler und Naturforscher de la Valette übertragen. Das ganze Unternehmen, in dem auch Gegenstände aus Elfenbein, Bernstein, Meerschaum, Perlmutter und anderen Halbedelsteinen wie Dosen, Trinkgeschirre, Porträts, Gerätschaften usw. geformt wurden, entsprach dem das Exotische, Seltsame liebenden Zeitgeschmack, der in den Dingen das Geheimnisvolle, Überirdische zu suchen gewohnt war, wie auch die Form der seltsam geschweiften, verschnörkelten Kunstwerke erkennen läßt. Die aus der Achatmühle hervorgegangenen Arbeiten waren wohl künstlerisch wertvoll, trotzdem ließ der geschäftliche Ertrag zu wünschen übrig. Schwierigkeiten stellten sich ein, der Fürst verlor die Lust an dem Unternehmen, es wurde verlegt und fand schließlich ein klägliches Ende. Einige der wertvollen Arbeiten aus diesem Betriebe sind im Kasseler Landesmuseum ausgestellt, darunter die hervorragendste Arbeit musivischer Kunst auf deutschem Boden überhaupt, eine Tafel, auf der eine Ruhmestat des an kriegerischen Leistungen reichen hessischen Volkes dargestellt ist, die Verteidigung der Feste Rheinfels bei St. Goar gegen die Franzosen i. J. 1692. Die Zeichnung war von dem Erbauer der Wilhelmshöher Wasserwerke, dem Italiener Guernieri entworfen, die Ausführung dem Jakob Liebhard (Rabhardt) übertragen, dem es aber nicht gelang, das schwierige, große Geduld erfordernde Werk zu Ende zu führen. Noch andere „Hoflapidaire" arbeiteten an der Zusammensetzung der farbigen Steine, ohne daß das Werk ganz vollendet wurde. Zuletzt war daran der von Frankfurt nach Kassel übergesiedelte Peter Hess d. J. beschäftigt. Von besonders bemerkenswerten Vertretern der Goldschmiedekunst ist während des 18. Jahrhunderts in Kassel keiner mehr zu nennen. Unternehmende wie Riess und Scharf waren nach dem besseren Markt, nach Frankfurt übergesiedelt, wo sie durch den Juwelenhandel riesige Vermögen erwarben. Am üppigen Hofe des Landgrafen Friedrichs II. gab es wohl Aufträge in hinreichendem Maße, aber die große Zeit des Gewerbes mit selbständigen Künstlern war auch hier vorbei. Außerdem war dem Edelmetall ein gefährlicher Konkurrent entstanden. Die Vorliebe für das nach langen Versuchen endlich erfundene Porzellan drängte das Interesse an dem silbernen und goldenen Tafelschmuck und anderen Gerätschaften fast zurück. Doch in einer anderen Stadt des Hessenlandes wurde für die Entwicklung des Gewerbes von seiten der Regierung Wesentliches geleistet. Hanau war i. J. 1734 an Hessen gefallen, und der Erbprinz Wilhelm gründete dort als Regent dieses Landesteiles die heutige Kunstakademie, durch die auch die künstlerische Ausbildung der Goldschmiede gefördert wurde. Später, als der Gründer Landgraf und Kurfürst geworden war, wuchs sein Interesse für Gold und Silber noch beträchtlich, aber es war nicht mehr das Interesse für durch den Goldschmied bearbeitetes, sondern für geprägtes, das er aus englischen Subsidienzahlungen erhielt und das er zu vermehren trachtete. Aber seine Hanauer Gründung ist bestehen geblieben und hat in der Umgestaltung in neuerer Zeit bedeutenden Einfluß auf das Hanauer Goldschmiedegewerbe ausgeübt, so daß, wenn wir heute von hessischer Goldschmiedekunst sprechen, sich der Begriff nur mit Hanau assoziiert.



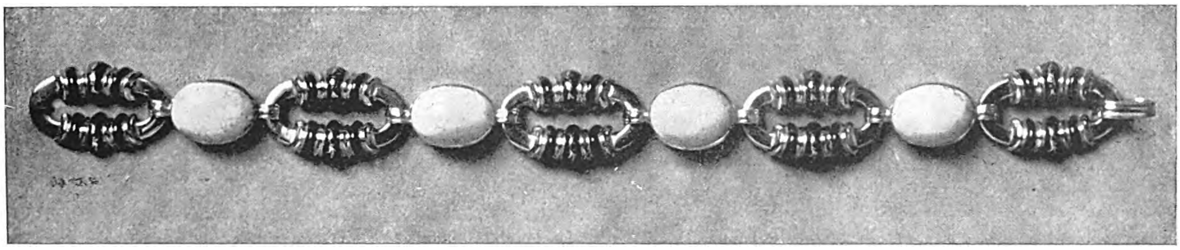
Kassel — Herkules mit Kaskaden

Das dortige Gewerbe von heute aber ist nicht mehr wie das im Mittelalter von den Bedürfnissen der heimischen Kirchen abhängig, nicht ist die Laune oder die Prunksucht eines fürstlichen Machthabers für seine Entwicklung ausschlaggebend, wie in den Zeiten, da der Fürst der größte Kapitalist seines Landes war, sondern die Blüte dieses Luxusgewerbes gedeiht auf dem allgemeinen Wohlstand und nicht mehr an die engen Grenzen des kleinen Landes gebunden, sondern in alle Länder ziehen seine Erzeugnisse.

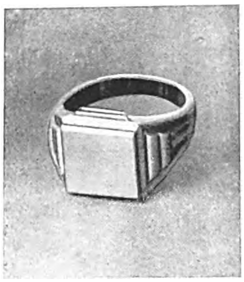
Wenn wir den Blick noch einmal über die Entwicklung des Gewerbes in Hessen zurückschweifen lassen, so erinnern wir uns, welch starkes Element für die Entwicklung der Goldschmiedekunst einst die Kirche mit ihren Bedürfnissen gewesen ist und wie sie selbst für die Befriedigung dieses Bedürfnisses gesorgt, wie in ihren Werkstätten die Technik dieser Kunst gepflegt wurde und wie in dem nördlichen Hessen die Entwicklung zum ersten Höhepunkt dieser Kunst begonnen hat. Aus der Glanzzeit bewahrt die hessische Erde wenigstens ein hervorragendes Werk in Marburg. Der Zerfall der politischen Macht Deutschlands bringt auch einen Rückgang der deutschen Kunst mit sich, der in Hessen durch innere Wirren sich besonders auswirkt. Als das Bürgertum erstarkte, entwickelte sich in dem armen Lande nur ein unbedeutendes handwerkliches Gewerbe in den kleinen Städten und selbst die Hauptstadt mit dem zum Teil prunkliebenden Hof ist nicht der geeignete Boden, daß sich eine neue Blütezeit in ihr entfalten könnte. Merkantilistische Bestrebungen der Regierung lassen noch einmal eine Industrie entstehen, aber ihre Lebensdauer ist zu sehr an den



GOLDENES ARMBAND, MATT UND POLIERT
MIT SCHWARZER EMAILLE UND DREI TÜRKISMATRIX



BLASSGOLDENES ARMBAND
MIT SCHWARZER EMAILLE UND TÜRKISMATRIX



BLASSGOLDENER RING
POLIERT, MIT WEISSGOLD-
SIEGELFLÄCHE UND
WEISSGOLDRIPPEN



SIEGELRING
GRÜNGOLD POLIERT, HAND-
ZISELIERT MIT
BLAUGRÜNEM TURMALIN

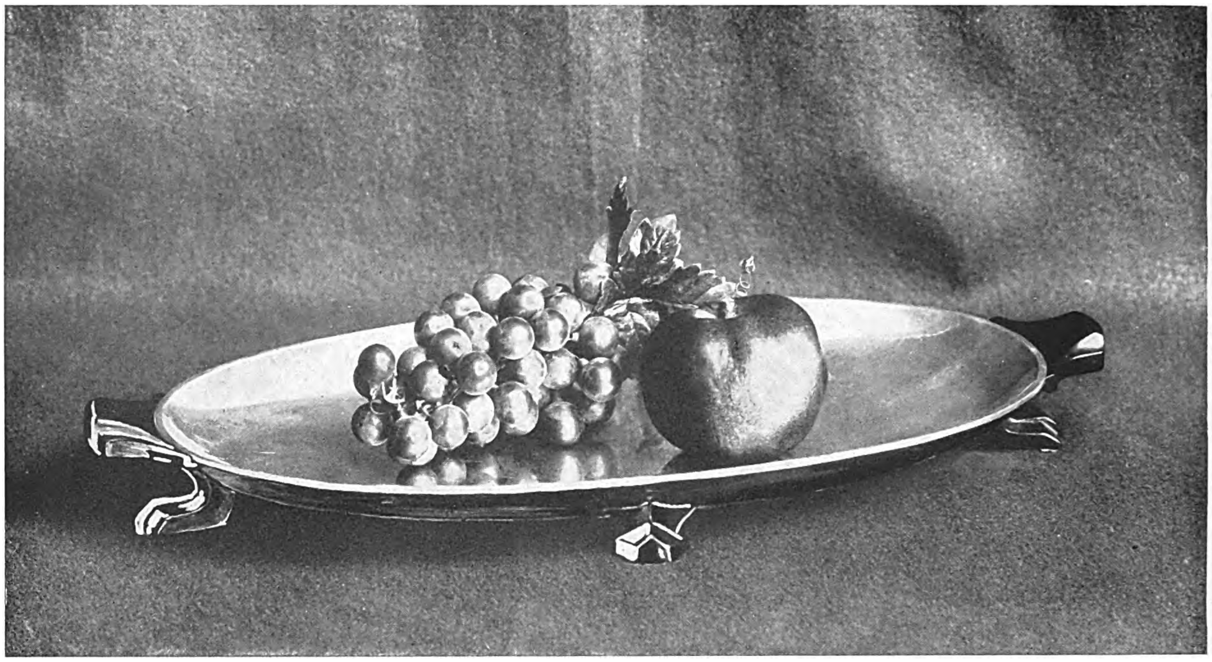
SÄMTLICHE GEGENSTÄNDE ETWAS VERKLEINERT

C. M. WEISHAUPT SÖHNE, BIJOUTERIEFABRIK, HANAU A. M.



COCKTAIL-GARNITUR UND
DREI MODERNE FLASCHEN MIT GRAVUR
WEISS KRISTALL SOWIE IN RAUCHTOPASFARBE

J. D. SCHLEISSNER SÖHNE, SILBERWARENFABRIK, HANAU A. M.



OVALE FRUCHTSCHALE IN SILBER
GANZ SCHLICHT MIT BREITEM HAMMERSCHLAG
UND MIT ROTEN MAHAGONI-HOLZGRIFFEN

J. D. SCHLEISSNER SÖHNE, SILBERWARENFABRIK, HANAU A. M.

Willen eines einzelnen, des Fürsten gebunden; als dessen Neigungen sich anderen Zielen zuwenden, stehen die Räder der Schleifstühle bald still. Von jetzt an ist es dem Unternehmergeist des einzelnen mehr als je überlassen, wo er seine Arbeitsstätte sich aufbaut, sich die Kunden zu ihm finden. Auch das Goldschmiedegewerbe nimmt an dem großen geistigen Prozeß teil, der sich auf das wirtschaftliche Leben überträgt, von der Gebundenheit zur Freiheit, von der Gemeinschaft zur individuellen Entwicklung. K. W.

Kann man alle Artikel gleich kalkulieren? - J. Reimann, R.J.G.S., Berlin

Was für eine Frage, werden die Leser sagen. Selbstverständlich kann man das nicht! Das wissen wir alle sehr gut, und darüber braucht wahrhaftig kein Artikel geschrieben zu werden.

Sehr richtig, verehrter Fachgenosse; aber wenn Sie die Kollegenschaft fragen, nach welchem Grundsatz eigentlich die Höhe der verschiedenen Aufschläge festgesetzt wird, dürften Sie entweder keine Auskunft erhalten, oder die, daß man das „schon immer so" berechnet habe, oder aber daß die Preise doch nicht höher sein könnten wie bei der Konkurrenz, und dergleichen mehr.

Wenn ich hier einen Versuch unternehme (an ähnliche Ausführungen des Herrn H. W. Tümena von der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels anknüpfend), vielleicht doch gewisse Anhaltspunkte für die Kalkulation „aufzuzeigen", so weiß ich wohl, daß diese errechneten Resultate oftmals nur theoretische Hinweise bilden können.

Die Praxis diktiert aus abseits liegenden Gründen manchmal ganz andere Prozentsätze als sie theoretisch berechtigt wären. Das sieht man am besten an den leidigen Bestecken. Wir alle wissen, daß 40% Aufschlag das mindeste sein müßten, da dies gerade noch unsere Unkosten decken würde, und doch verkaufen wir bereits jahrzehntelang weit billiger. — In der Kolonialwarenbranche sehen wir denselben Fall mit Zucker und Petroleum, welche Artikel schon immer entweder zum Kostenpreis oder noch darunter abgegeben wurden.

Dieser Aufsatz soll nun lediglich zeigen, ob die bisher befolgten Kalkulationsgrundlagen richtig waren, wo sie verbesserungsbedürftig sind, und welche Artikel sich so schlecht rentieren, daß sie ganz aufzugeben wären, oder ob aber das Lager darin stark beschnitten werden kann. Natürlich immer vorausgesetzt, daß aus gewissen Gründen diese Maßnahmen durchzuführen sind. — Ich kann mir zum Beispiel sehr gut vorstellen, daß es Kollegen gibt, die nur Kurant umsetzen und trotzdem (besonders in Landstädten) ein gewisses kleines Juwelenlager aus „Prestigegründen" unterhalten müssen, obgleich dies für sie total unrentabel ist.

Wenn wir den Aufschlag für die verschiedenen Artikel unseres Gewerbes feststellen wollen, so müssen wir dabei zwei Faktoren berücksichtigen: den Umsatz und das Lager einerseits, und die durch diesen Umschlag und die Lagerung entstehenden Umsatzkosten und Lagerkosten andererseits.

Den Umsatz eines Artikels ersieht man aus der zu führenden Umsatzstatistik. Das Vorhandensein dieser Umsatzstatistik, die in den einfachsten Formen gehalten sein kann, ist aber die Vorbedingung für unsere anzustellende Untersuchung. Ohne sie können wir nichts beginnen.

Das Lager der betr. Artikelgruppe ergibt sich aus der Inventuraufnahme und aus dem laufenden Saldo der Lager-Umsatzstatistik. Somit hätten wir bereits zwei Unterlagen zu unserer Verfügung.

Es verbleibt als Drittes nur noch die Ermittlung der Umsatz- bzw. Lagerunkosten. Auch diese sind bei einer noch so bescheidenen Buchführung leicht festzustellen. — Zuerst wollen wir aber die Unkosten in die entsprechenden Gruppen einteilen.

Als Unkosten, welche mit dem eigentlichen Umsatz verknüpft sind, möchte ich die folgenden bezeichnen:

Verkaufskosten mit den Unterabteilungen:
- Gehälter für die Verkäufer samt Sozialabgaben
- Gehälter für Hausdiener und Boten samt Sozialabgaben
- Etuis, Kartonnagen und Verpackungsspesen
- Etwaige Provisionen für Empfehlungen
- Verluste an Außenständen und Nachlässen.

Reklamekosten mit den Unterabteilungen:
- Schaufensteretalagen und sonstige Dekorationsspesen
- Inserate
- Werbebriefe, Prospekte und alle anderen Werbeunkosten.

Steuern:
- Umsatzsteuer
- Gewerbesteuer.

Jetzt bleibt uns nur noch die Aufstellung derjenigen Spesenarten, die durch die Lagerung entstehen. Wir können dahin folgendes rechnen:

Ladenunkosten:
- Miete
- Heizung und Beleuchtung
- Reinigung und Instandhaltung
- Abschrift von der Gesamteinrichtung.

Geschäftsversicherungen:
- Feuer
- Einbruch
- Haftpflicht
- Transport(Post)versicherung
- Reparaturenversicherung
- Glasbruch
- Räuberischer Überfall
- Wächter (bzw. Miete der Alarmanlagen).

Büro- und sonstige Spesen:
- Gehälter für Büroangestellte mit Sozialabgaben
- Drucksachen und Bürobedarf
- Fernsprecher
- Porto
- Fahr- und Reisegelder
- Bücherrevisor
- Beiträge zu behördlichen und freiwilligen Institutionen (Verbände)
- Wohltätigkeitsspenden
- Verschiedenes.

Eigentliche Lagerunkosten:
- Warenunkosten [1])
- Abschrift für unmoderne Waren.

Steuern:
- Industrieabgabe
- Vermögenssteuer (obgleich keine eigentliche „Geschäftssteuer").

Wir gehen dabei von dem Standpunkt aus, daß ein größerer Umsatz auch die Erhöhung der angeführten Umsatzunkosten mit sich bringt, und daß ein

[1]) Warenunkosten sind alle jenen Spesen, die durch Instandhaltung des Lagers, bezw. der Erhaltung seiner Verkäuflichkeit entstehen, also Bruchschaden, Reparatur sonstiger Beschädigungen, Aufpolieren, Modernisieren usw.

höheres Lager in dem oder jenem Artikel natürlich auch weit größere Lagerunkosten bedingt.
Und nun wollen wir einmal unsere bisherigen Erkenntnisse an einem Beispiel praktisch verwerten.

Daten:
Lager 100000 Mk.
Lagerunkosten lt. Buchauszug und nach der obigen Aufstellung 20000 Mk.
Umsatzunkosten lt. Buchauszug und nach der obigen Aufstellung 6000 Mk.
Totalumsatz 100000 Mk.
Obige Lagerunkosten von 20000 auf 100000 Mk. Lager betragen demnach 20%.
Obige Umsatzunkosten von 6000 auf 100000 Mk. Umsatz betragen also 6%.
Totalunkosten demnach 26000 Mk. = 26%.

Diese gefundenen Prozentsätze von 20% und 6% müssen wir uns gut merken, denn sie bilden die Grundlage unserer weiteren Analyse.
Nehmen wir der Einfachheit halber an, daß wir nur die Berechnung von vier Artikeln durchführen wollen; nämlich von Ringen, Halsketten, Bestecken und Silberwaren.
Dazu brauchen wir von jeder dieser 4 Gruppen den Umsatz und den Lagerbestand. Den ersteren ersehen wir aus der vorjährigen Umsatzstatistik und den letzteren aus der Inventuraufnahme.
Diese Daten sollen also z. B. in unserem Geschäfte folgende gewesen sein:

Artikel	Umsatz 1928 Verkaufspr.	Lager 31. 12 28 Anschaff.-Preis
Ringe	15000.—	20000.—
Halsketten .	4000.—	4000.—
Bestecke . .	8000.—	3000.—
Silberwaren	10000.—	10000.—

Unter Benutzung dieser unserer Geschäftszahlen gehen wir nun zur Schlußberechnung der Prozentsätze für die Kalkulation über. Bitte rechnen Sie mit und vergleichen Sie:

rechnung sehen, wie man sein Lager und seine Kalkulation ungefähr einzurichten hat.
Nun werden aber die Anhänger der „niedrigen" Kalkulation kommen, die z. B. jetzt gerade für Bestecke beliebt ist, und werden uns mit unseren eigenen errechneten Zahlen zu überzeugen versuchen. — „Sie selbst," so werden sie sagen, „sind ja in Ihrer Berechnung zu dem Resultat gekommen, daß 35% Aufschlag einschließlich des 10%-Nutzens für Bestecke die richtige Kalkulation ist! Warum also der große Kampf mit der Forderung von mindestens 40% Aufschlag, und der Bedeutung, daß auch damit gerade nur noch die Allgemeinspesen gedeckt würden?"

Ja, wenn wir nur unser ganzes Geschäft mit Bestecken machen könnten, die ja verhältnismäßig wenig Unkosten verursachen, ein kleines Lager erfordern und sich womöglich einigemale umsetzen — dann wären 35% sicherlich genug. Aber schon aus unserem Beispiel ersehen wir, daß dort der Besteckumsatz nur 8% des Gesamtwarenumschlages ausmacht, und daß andere Warengruppen weit höher als 40% kalkuliert werden müssen. Was oftmals gar nicht durchzuführen ist, da die Sachen sonst zu teuer und damit unverkäuflich werden.

Der Kollege in unserem Beispiel hat 26% Unkosten (von oben), dann will er noch 10% verdienen, so daß sein Bruttogewinn von oben also 36% betragen muß, was einem Aufschlag von 57%, also rund 60% entspricht. Trotzdem könnte er theoretisch sein Silber, seine Kolliers und sicherlich noch einige andere Artikel, wie das Beispiel zeigt, auch unter 60% Aufschlag verkaufen und trotzdem dabei zurecht kommen. Wenn, ja, wenn er die anderen theoretisch höher errechneten Aufschläge in Wirklichkeit ansetzen könnte. Aber das geht, wie ja bereits gesagt, eben nicht immer.

Und deshalb sind also die leichter und eigentlich zu einem niedrigeren Prozentsatz kalkulierbaren Artikel eben höher auszuzeichnen, damit die anderen, schwerer umschlagbaren Warengruppen billiger berechnet werden können. — Dieser Ausgleich muß unter allen Umständen stattfinden.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Artikel	Umsatz 1928 im Verkaufspreis	Lager 31. 12. 28 im Einkaufspreis	6% Unkosten auf den Umsatz lt. Spalte 2	20% Unkosten auf das Lager lt. Spalte 3	Total-Unkosten	Prozentsatz der Total-unkosten auf den Umsatz lt. Spalte 2	+ 10% Reingewinn in % des Verkaufspreises	Also % Aufschlag auf den Gesamtpreis
Ringe . . .	15000.—	20000.—	900.—	4000.—	4900.—	ca. 33	**43**	**65**
Halsketten	4000.—	4000.—	240.—	800.—	1040.—	ca. 25	**35**	**50**
Bestecke .	8000.—	3000.	480.—	600.—	1080.—	ca. 13	**23**	**35**
Silber . . .	10000.	10000.—	600.	2000.	2600.—	ca. 26	**36**	**57**

Die Resultate werden in den verschiedenen Geschäften verschieden lauten, aber doch im großen und ganzen den Weg zeigen, wie die Artikel unseres Gewerbes zu berechnen sind. — Besonders auffällig ist hierbei die Größe des Lagers im Verhältnis zum erzielten Umsatz. Ist nämlich ein zu großes Mißverhältnis vorhanden, so wird der errechnete Aufschlag ein so großer sein, daß er in Wirklichkeit nie zur Anwendung gebracht werden kann. Da gibt es nur eine Abhilfe: Entweder Steigerung des Umsatzes oder aber (und das dürfte in den meisten Fällen weit leichter sein), Abstoßung des überflüssig großen Lagers. Jedenfalls kann man aus dieser kurzen Be-

Ehe man aber „Ausgleiche" schafft, müssen erst die Grundlagen vorhanden sein, mittels welcher die „Durchschnitte" berechnet werden. Und dies letztere sollte meine bescheidene Anleitung zeigen.
Das Schaffen der Ausgleiche ist die Sache jedes Einzelnen und des Mannes der Praxis auf Grund seiner Erfahrungen. — Sieht also der Fachgenosse am Jahresschlusse, daß er mit seinem Geschäfte nicht zurechtgekommen ist, so gibt es bei sonst umsichtiger Führung, und wenn er nach den beschriebenen Kalkulationsgrundlagen vorgegangen ist, letzten Endes dafür nur noch zwei Gründe: Die Unkosten sind zu groß, oder aber, wenn an den Unkosten beim besten

Willen nichts mehr zu reduzieren ist, die Aufschläge sind ungenügend. Dann müssen eben die nach unserer theoretischen Berechnung unter dem Durchschnittsaufschlag kalkulierbaren Artikelgruppen nochmals im Verkaufspreise erhöht werden, er muß also seine Bestecke, Trauringe und ähnliche „unterprozentige" Ware um so viel teurer verkaufen, bis er den fehlenden perzentuellen Gewinn an seinem Totalumsatz eingeholt hat.

Das Beste ist natürlich, im nächsten Jahr doppelt so viel umzusetzen, denn da wird er nicht mehr 26% Unkosten haben, sondern nur noch 20%, und damit aller Sorgen ledig sein. Was ich übrigens allen Kollegen von Herzen wünsche. — — —

Das neuzeitliche Schaffen der Pariser Goldschmiedekunst auf dem Gebiete der Innendekoration

An der kürzlich stattgefundenen Ausstellung der französischen Dekorations-Künstler hat sich auch das Goldschmiedegewerbe sehr rege beteiligt, was darauf hinweist, daß die Gold- und Silberwaren, die als Prunkgegenstände des Heims in den letzten Jahren etwas in Vergessenheit geraten sind, berufen sind, auf dem Gebiete der Innendekoration wieder eine bedeutendere Rolle zu spielen. Die modernen Geschmacksrichtungen eröffnen überhaupt dem Metall eine große Zukunft, und dies gilt nicht nur vom Gold und Silber, sondern ganz allgemein von den Metallen. Am auffälligsten macht sich diese Bewegung bei den Möbeln bemerkbar, die früher fast ausschließlich dem Holz vorbehalten waren, während heute dem Eisen auch hinsichtlich Einrichtungsgegenständen von Kunstwert eine beträchtliche Bedeutung zukommt.

Vor allem hat aber der Salon der Dekorationskünstler einen trefflichen Beweis von dem innigen Zusammenwirken der hier in Frage kommenden Zweige des Kunstgewerbes erbracht. Man kann heute wirklich nicht mehr die Behauptung aufstellen, unsere Dekorationskünstler wären nicht imstande, einen Stil zu schaffen. Man könnte im Gegenteil der Ansicht sein, daß die französischen Künstler von heute zu stilgerecht und daher zu wenig persönlich schaffen. Mit anderen Worten, man läßt sich hier vielleicht zu viel von den allgemein anerkannten Formeln und zu wenig von der eigenen Eingebung leiten.

Zieht man einen Vergleich zwischen der Entwicklung der Dekorationskunst früherer Jahrzehnte und dem künstlerischen Schaffen der Gegenwart, so stellt man fest, daß sich wesentliche Wandlungen vollzogen haben. Die alte Kunst strebte nach der Form und die moderne sucht vor allem die Wirkung. Der Expressionismus auf dem Gebiete der Malerei ist auf die Entwicklung der Innendekoration in den letzten Jahren sicherlich nicht ohne Einfluß geblieben. So sieht man die kleinen Einzelheiten, denen man früher alle Sorgfalt zuwandte, vernachlässigt, während man den neuen Grundsatz, Ideen zu verkörpern, den man in der bildenden Kunst heute ziemlich allgemein befolgt, nunmehr auch in den verschiedenen Zweigen des Kunstgewerbes vielfach verwirklicht findet. Der künstlerische Wert wurde in vergangenen Jahrhunderten um so höher eingeschätzt, je trefflicher die der Außenwelt entnommenen Motive nachgebildet waren. Diese naturalistische Einstellung trifft man bei den modernen französischen Dekorationskünstlern nur in sehr seltenen Fällen an. Man geht heute nur mehr auf den Gesamteffekt aus und räumt den kleinen zierlichen Details nur eine sehr geringe Bedeutung ein.

Kennzeichnend für das neuzeitliche Schaffen auf dem Gebiete der Silberwaren für den Haushalt ist auch jene Einfachheit, die unwillkürlich an die antiken Formen erinnert. Wir denken hier insbesondere an die Silberbecher, Krüge, Schüsseln, Aufsätze und dergl. Ein treffliches Beispiel dafür geben die Modelle von Fjerdingstadt und Georges Jensen. Von dem zuletzt genannten Künstler konnten wir kürzlich einen sehr hübschen Krug bewundern, bei dem der obere Rand des Kruges mit dem Henkel eine bogenförmige Linie bildet. Der Kult für die Harmonie der Form ist für das Gegenwartsschaffen überhaupt besonders charakteristisch. Dies zeigt sich auch bei den Modellen von Pierre Colin, der für den Entwurf von Tee- und Kaffee-Servicen vorbildlich ist. Seine Modelle weisen nicht die geringste Verzierung auf und es ist geradezu erstaunlich, wie er mit den wenigen Mitteln, deren er sich bedient, so hübsche Wirkungen erzielen kann. Ein anderes Merkmal der modernen französischen Goldschmiedekunst besteht darin, daß die Masse bei ihr eine sehr große Rolle spielt. Man hat scheinbar nicht mehr das frühere Verständnis für das Feine und Zierliche. Man zieht das Massive, Monumentale vor, das aber dessen ungeachtet zufolge der großen Sorgfalt, die man der möglichst harmonischen Gestaltungen der Linienführung zuwendet, nicht plump wirkt.

Auch das Tischbesteck war in den letzten Jahren einigen grundlegenden Veränderungen unterworfen. Man sieht hier heute in Paris Formen, die vielfach sehr wesentlich von den früher üblichen abweichen. Auffallend ist, daß die Gabeln und Löffel breiter und kürzer werden. In dem erwähnten Drang nach Einförmigkeit geht man oft soweit, daß man die Form der Gabel der des Löffels dadurch anzunähern sucht, daß der äußere Rand der beiden äußeren Gabelspitzen so wie die seitliche Rundung des Löffels verläuft. Besonders hübsche Modelle entwerfen Maurice Daurat und Pierre Colin, die es verstanden haben, das Tischbesteck in sehr trefflicher Weise den Charakteristiken der modernen Innendekoration anzupassen.

Das Modeleben während des Sommers. Schmuck in England

Otto Ernst: Wer schilt mir noch die Mode gar?
Erscheints euch denn so wunderbar,
Daß, was die halbe Welt beglückt,
Die andere Hälfte mit entzückt?

Schlagwörter haben doch eine unglaubliche Wirkungskraft. Von irgend woher kommt das Wort „weibliche Linie", das klingt sympathisch, und punktum, korrigiert die Frauenwelt ihren Anzug zur weiblichen Linie. Sieht man dann noch Frauen mit buchstäblich engen Röcken, so spürt man deutlich, daß dies nicht mehr modern ist.

Daß sich in diesem Fall der allgemeine Zug zur Weiblichkeit sehr „schwungvoll" bemerkbar macht, also sehr deutlich, und überhaupt die Allgemeinheit beinahe im Handumdrehen diesem Losungswort folgt, ist immerhin

ein Zeichen dafür, daß den Frauen die Freude an fraulichen Kleidern, die ihnen reichlich phantasievolle Ausschmückungen und dergleichen gestatten, viel viel näher liegt, als an den einstmals etwas übertrieben schlichten und beinahe vermännlichten Kleidern. Besonders mit dem letzten Typ kann heute wohl kaum noch jemand Furore machen.

Die Sommermode zeigt, daß ein wenig Putz nötig ist und hier und dort einige Garnierungen, um den Ausdruck feminin zu gestalten. Trotzdem wird natürlich das Überladene vermieden. Es muß eben verstanden werden, auf das Dekorative der Kleidung zu achten, ohne dabei in endlose Dekorationen hineinzugeraten. Man baut zurzeit, mehr als bisher auf Effekte. Man schmückt die Grundform des Kleides mit raffiniert angebrachten Falbeln oder man führt den so beliebten Doppelvolant in möglichst schiefer Richtung am Kleid entlang. Man verwendet für die Nachmittagskleider breite Gürtelgarnituren, Rüschen und Plissee-Einsätze, und für den Abend die schwer und dennoch weich fallenden reizvollen Glockenröcke. Am Abend darf überhaupt nur die elegante Linie des Kleides wirken, denn da die Stoffe für Gesellschaftskleider ausschließlich sehr groß bemustert sind, würde jeder weitere Putz störend wirken. Die Gewebe der Stoffe sind so prächtig und luxuriös, daß sich jede weitere Kleidgarnitur von allein erübrigt.

Jedoch nicht die Schmuckgarnitur. Besonders für den Abend ist sie unbedingt notwendig. Die Taillen sind durchschnittlich sehr einfach im Schnitt, dazu tief dekolletiert und ärmellos. Ein diese Schlichtheit ausgleichender Schmuck ist logische Bedingung. Es bestände sonst keine Verbindung zwischen der eleganten Rockpartie des Kleides und der einfachen Taille. Da die Dekolletés tief sind, wird die lange Kette bevorzugt, nicht selten jedoch kann man auch am Abend die kurze, dem Hals völlig anliegende Kette sehen, die eigentlich für den Tag bestimmt ist. — In England trägt man neben Kette, Ohr- und Fingerring und Armband sehr apart wirkende Schulterbroschen. Das Vorder- und Rückteil des Kleides wird also nur durch Zierspangen zusammengehalten. Sie sind 2—3 cm breit und ca. 15 cm lang. — Zu Abendkleidern, deren künstlerisch geraffte Stoffgarnituren ausschließlich an der Rückenseite angebracht sind und deren Rückenausschnitt enorm tief ist, werden Ketten getragen, deren Formen sich gleichfalls nach der Rückenmitte zu verbreitern. Es sind mehrreihige Ketten, die im Rücken und in der vorderen Halsmitte durch langgeschliffene Steine miteinander verbunden sind. — Ist die Stoffülle gleichmäßig am Rock verteilt, so werden am liebsten recht lange Ketten mit riesigen Anhängern gewählt. — Recht eigenartig, aber sehr elegant wirken die zirka 15 cm langen, ziemlich schmalen Schmuckstücke, die am Rücken, unmittelbar unter dem Ausschnitt, in das Kleid eingesetzt werden. Die Mitte dieses Schmuckstückes ist fast immer durch einen größeren Stein gekennzeichnet, der sich in den übrigen Teilen der Schmuckgarnitur stets wieder findet. — Von den Armbändern werden zurzeit stets einige nebeneinander getragen, ähnlich den Spanierinnen, die sich mit einem einzigen Armreif nicht gut abfinden können. —

Eine neue Notwendigkeit zur Vollendung einer eleganten Abendtoilette bedeutet in England der Haarschmuck. Die Abendfrisur, die ja heute im allgemeinen zu einer komplizierteren Note getrieben wird, muß duftig im Einklang zur Kleidermode geformt sein. Die Modefrisur verlangt längeres Haar, das am Hinterkopf mit Hilfe der Dauer- und Wasserwellen in Locken und Löckchen gelegt wird. In diese Locken nun stecken die Engländerinnen wertvolle, mit Edelsteinen ausgefaßte Kämmchen und Pfeile. Oftmals ist der Haarschmuck so breit (allerdings nicht in der Höhe), daß er den Hinterkopf völlig umrahmt. — An erwähnenswertem Tagesschmuck findet man in England Ringe, und zwar Damenringe, die gleich einem Herrensiegelring geformt sind, die jedoch zum Unterschied auf der glatten Fläche einen Brillanten haben. Diese Ringe tragen trotz des Brillanten einen zweifellos sportmäßigen Charakter (Abb. 1). — Andere Ringarten zeigen ovalgeformte Edelsteine, die völlig von Rosen umgeben sind, und deren Ringschiene aus immer kleiner werdenden, aneinandergereihten und ovalgeformten Rosenreihen besteht (Abb. 2). Diese Ringe wirken im Gegensatz zu den vorhergehenden graziös und anmutig, aber — weniger modern. Das dazugehörige Armband weist natürlich das gleiche Motiv auf, und die Ohrringe haben an einem länglichen runden, nach oben jedoch spitz zulaufenden Halbedelstein, meist ist es Onyx, eine aus dem Stein des Ringes geformte

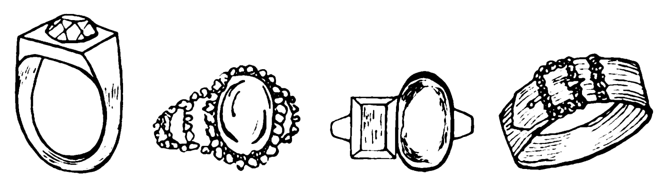


Abb. 1 Abb. 2 Abb. 3 Abb. 4

Perle zu hängen. Eine dritte Ringart zeigt zwei verschiedenartige und verschieden gestaltete Steine auf einer Ringschiene vereinigt (Abb. 3). Beispielsweise einen rechteckig geschliffenen Brillanten mit flacher Mittelfläche und einen ovalen und größeren Smaragden in Cabochon-Schliff. Nicht eben neu, zur Zeit aber besonders in England Mode sind Ringe mit möglichst hellen Farbsteinen, auf deren Oberfläche das Monogramm der Besitzerin eingeschnitten ist. Größtenteils wird zu diesen Ringen Bergkristall verwendet. Eine einzigartige originelle Idee hat man ebenfalls in einem Ring verwirklicht. Eigentlich soll es ein Sportring sein, man könnte aber auch annehmen, daß diese Art Ringe für immer stärker werdende Leute zu empfehlen seien. Und zwar bestehen die Ringe aus einem mäßig breiten Goldband, das mit Schnürlöchern versehen ist und mit einer Schnalle aus Rosen. Sie haben also genau den Schnitt eines Sportgürtels, den man je nach Belieben weiter oder enger schnallen kann. Der Unterschied zwischen dem Kleider- und dem Fingergürtel besteht einzig und allein in der erstklassigen Qualität des Materials. — Diese Idee stammt allerdings nicht aus England, sondern, wie man sich schon denken kann, aus Paris (Abb. 4).

Ein zurzeit in England beliebter Ohrschmuck sind die sogenannten Traubenohrgehänge (Abb. 5). Die Steine, es sind meistens Brillanten, sind in traubenartiger Anordnung aneinandergereiht. Im Gegensatz dazu trägt man natürlich auch „etwas" modernere aneinandergereihte Perlen, die verschieden groß sind oder irgendwelche Halbedelsteine in geometrisch geschliffenen Formen. —

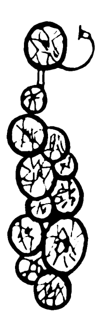


Abb. 5

Die Chokers, die ja in der ganzen Welt getragen werden, findet man in England in besonders wertvoller Ausführung. Man sieht auf schmalen schwarzen Ripsbändern rechteckig geschliffene Brillanten in gleichmäßigen Abständen, oder große rundgeschliffene Brillanten, die von Rechtecken, die mit Rosen ausgefaßt sind, unterbrochen werden.

Im übrigen fand kürzlich in London in dem weltbekannten May Fair-Hotel eine große Modenschau

statt, die im Namen des nationalen Juwelierbundes von Großbritannien eröffnet wurde. Vor ungefähr 400 Gästen der ersten Gesellschaftskreise wurden die neuesten Sommertoiletten und Schmuckgattungen vorgeführt. Es wurde vor allem kostbarer Juwelenschmuck gezeigt, viel Perlenketten und vor allem sehr, sehr wertvoller Haarschmuck. Schmuckstücke aus Brillanten, die gleich vergrößerten und verbreiterten Ohrgehängen ins Haar gesteckt werden und diademartigen Schmuck, der dicht unter dem Haaransatz auf der Stirn liegt (wahrscheinlich wird er an den Haaren befestigt) und zu beiden Seiten bis zu den Ohren herunterhängt. — Auch Hutschnallen aus kleinen Brillanten und Farbsteinen wurden vorgeführt. Unter den besonders bewunderten Juwelen befand sich auch das weltberühmte Perlenkollier im Werte von 600 000 holländischen Gulden, das einstmals beim Postversand verloren ging und wiedergefunden wurde. Auch zwei andere sehr kostbare Kolliers wären noch zu erwähnen, von denen das eine einen Wert von 1 200 000 holländischen Gulden hat.

J.

Die Edelmetallkunst auf der Weltausstellung in Barcelona 1929 · Spezialbericht von J. Lips (Fortsetzung)

Das anschließende Zeitalter der Gotik bringt wiederum auf dem Gebiete der Kunst bedeutende Umwälzungen und Verschmelzungen der Stilrichtungen untereinander. Flämische, französische und italienische Einflüsse machen sich geltend, besonders in der Plastik. Die Malerei gliedert sich in katalonische, valenzianische, navarresische, kastilianische und andalusische Schule. Die Goldschmiedekunst kommt zu hoher Entfaltung. Die Schatzkammern der Kirchen und Klöster müssen in dieser Zeit von den Werken der Gold- und Silberschmiede gestrotzt haben. Wenn auch viele davon im Laufe der Zeit abhanden gekommen sein mögen, so zeugen doch die erhaltenen Stücke davon, daß die Goldschmiede, Ziseleure und Emailkünstler meisterhaftes geleistet haben. Allerdings finden sich ja auch in den anderen europäischen Ländern hervorragende Arbeiten aus dieser Zeit. Es fand damals übrigens auch ein lebhafter Austausch, besonders zwischen Spanien und Frankreich statt, hier finden sich Juwelen und Goldschmiedearbeiten nach spanischer Art, dort solche französischer Provenienz. Ein bedeutender spanischer Goldschmied der Gotik war Morague der Ältere, von ihm stammt die Custodie des Meßtuches von Daroca, die von ihm 1380 ziseliert wurde. Ein Prozessionskreuz, ebenfalls eine herrliche Goldschmiedearbeit, wurde 1394 von dem Goldschmied Juan Carbonell ausgeführt, auch eine kostbare Monstranz, die 1413 der Kathedrale von Despujol von dem Stiftsherrn zum Geschenk gemacht wurde, ist in dem Zeitalter der Gotik entstanden. Außerdem sieht man zahlreiche Kelche und Reliquienkästchen, die man als Zeugen hervorragender spanischer Goldschmiedekunst ansprechen kann. Hierzu zählt auch eine Monstranz der Kathedrale von Barcelona. Sie ist äußerst zierlich und schlank gehalten und gut proportioniert. Die Ziselierung ist von höchster Vollendung. Wenn dieses Stück gezeigt wurde, stellte man es auf einen silbernen, eigens zu diesem Zwecke angefertigten Stuhl. Er wird, allerdings ohne daß man genaue Anhaltspunkte dafür hat, Stuhl des Königs Martin genannt. Im Jahre 1408 lieferte der Goldschmied Marcos Canyes den Ratsherren von Barcelona die lithurgischen Geräte für eine Kapelle. Ein anderer Goldschmied mit Namen Francisco Vilardell goß und ziselierte für die gleichen Auftraggeber ein wunderbares flaches Tafelservice. Später wurde dieses Geschirr der Königin Maria, der Gemahlin des Königs Martin bei einem Besuch der Stadt Barcelona zum Geschenk gemacht. Besonders zu erwähnen ist ein goldener Tafelaufsatz in Gestalt eines Muschelschiffes. Eigenartige Stücke aus dieser Zeit sind auch die berühmte Tasse des heiligen Ferdinand und eine Krone, ferner ein großes silbernes Tryptichon, ebenfalls eine Probe prächtiger spanischer Goldschmiedekunst. Der oben erwähnte Tafelaufsatz besteht aus einer riesigen Muschel, auf deren oberen Teil das Deck und die Reeling des Schiffes und der Mast mit Korb in Gold montiert sind. Der untere Teil der Muschel ruht auf einem geflügelten Drachen, der reich ziseliert ist und ebenfalls aus Gold gearbeitet ist. Der Drachen selbst liegt auf einem leicht gewölbten, goldenen, ziselierten Sockel. Heute befindet sich das Kunstwerk im Besitz der Stadt Zaragossa. Die Krone des heiligen Ferdinand, im Besitze der Kathedrale von Sevilla, weist reich verschnörkelte Goldschmiedearbeit auf. Sie besteht aus mehreren Einzelstücken, die oben in eine Spitze auslaufen, das mittlere Stück trägt auf der Spitze eine große Perle, außerdem besitzt die Arbeit viele viereckige und ovale, oben glatte Edelsteine. Die Tasse des heiligen Ferdinands ist eigentlich eine getrieben tiefe Silberschale mit getriebenen Motiven, oben besitzt sie eine Randverzierung aus arabischen Lettern. Neben Reperçearbeiten, besonders für allerlei Gebrauchsgegenstände im Haus, aus Kupfer verdienen die Schmuckstücke und Waffen aus dieser Zeit in Toledomanier die größte Beachtung. Damaszierungen und Ziselierungen auf massivem Gold erreichen hier ihren Höhepunkt. Die Waffen wurden in Sevilla, Murcia, Granada und vor allem in Toledo erzeugt. Auch die Goldschmiedearbeit spielt bei den Waffen, besonders an den Knaufen der Schwerte und Dolche, eine bedeutungsvolle Rolle. Im Vordergrund steht hierbei die Ziselier- und die Emailtechnik. Auch geschnitztes Elfenbein wurde mit verwendet. Das Museum zu Madrid besitzt ein ganz hervorragendes Stück aus dieser Epoche, das Schwert Boabdils, der Knauf ist aus Gold gearbeitet, farbige Emailauflagen dienen zur Verzierung. Ein anderes zweihändiges Schwert aus Stahl trägt als Inschrift die Devise des Königs von Granada: „Gott allein ist Sieger", die Scheide des Schwertes, aus goldbesticktem Samt, ist vollständig mit dünnen, grün emaillierten Silberplättchen besetzt.

Mit der Renaissancezeit bricht für die Goldschmiedekunst eine Periode glorreichen Schaffens an. Schon die Einführung dieses Stiles ist auf einen Goldschmied zurückzuführen. Im Jahre 1458 kam ein aus Katalonien gebürtiger Goldschmied mit Namen Pedro Diez vom päpstlichen Hof in Rom nach Spanien zurück. Er wandte sich nach Toledo und arbeitete in den kirchlichen Werkstätten der dortigen Kathedrale. Schon nach kurzer Zeit machte sich sein Einfluß auf verschiedenen Kunstgebieten und in der Architektur geltend, so daß man den von ihm nach Spanien verpflanzten italienischen Renaissancestil auch den Platerescostil benannte, womit man dartun wollte, daß ein Goldschmied diesen Stil eingeführt hatte. Immerhin gingen die Umwandlungen von der Gotik zur Renaissance nur äußerst langsam vor sich. Die Schönheit

der gotischen Spitzbogen paßte ja auch viel besser zu der religiösen Einstellung der Spanier. Die Plastik unterliegt allerdings ganz dem italienischen Einfluß. Dann in der Mitte des 15. Jahrhunderts bricht für Spanien das „Goldene Zeitalter" an. Der Escorial, wohl das bedeutendste Bauwerk auf der ganzen Pyrenäenhalbinsel, entsteht. Bis zum 17. Jahrhundert zieht sich diese Glanzzeit hin. Das ganze spanische Geistesleben unterliegt fruchtbaren Wandlungen. In der Literatur erlangt Spanien durch Cervantes weltgeltende Bedeutung, in der Malerei sind es Murillo und Velazquez. Vor allem aber gab es in der Zeit wohl die tüchtigsten Goldschmiede. Plastiker, Silberschmiede, Gießer und Ziseleure in Spanien. In der Rundplastik ist in erster Linie die kastilianische Familie der Leoni zu erwähnen, von diesen stammen zahlreiche Arbeiten, sie waren durch drei Generationen hindurch die Günstlinge Karls V. und Philipps II. Für den Escorial haben sie verschiedene Arbeiten ausgeführt, ferner für andere Gebäude Bronzestatuen. Auch eine größere Menge Medaillen und Münzen sind von den Leonis angefertigt worden.

Die berühmtesten Vertreter der Goldschmiedekunst waren die aus der Familie Arfe hervorgegangenen Gold- und Silberschmiede. Im Gefolge Philipps des Schönen kam ein deutscher Goldschmied, Heinrich von Arfe, aus Flandern mit nach Spanien. Seine Arbeiten sind allerdings immer im spätgotischen Stil gehalten, und dadurch ergab sich eine wundervolle Harmonie mit den im gotischen Stil gehaltenen Kathedralen. Vor allem sind es die prachtvollen Custodien, die seinen Ruhm begründeten. Besonders die Custodie für die Kathedrale von Toledo zählt zu seinen hervorragendsten Werken, sie ist das letzte Kunstwerk der Gotik in der kirchlichen Goldschmiedekunst Spaniens. Sie ist in den Jahren 1515—1524 entstanden. 260 Statuetten zieren das 9 Fuß hohe Stück, das 795 Mark Silber und 57 Mark Gold enthält. Außerdem hat der Künstler, der sich später Enrique de Arfe nannte, für viele Kirchen die verschiedensten Geräte und Kleinodien gefertigt. In den späteren Jahren seiner Schaffenszeit erlitt sein künstlerischer Ruf einige Einbuße durch den, den Werken seines Enkels anhaftenden Einfluß Michel Angelos, trotzdem ist sein Ruf als Goldschmied unerreicht geblieben. In den letzten Jahren seines Lebens hat er nicht mehr gearbeitet, da er sich wohl nicht mehr den geschmacklichen Veränderungen seiner Zeit anpassen konnte.

Sein Sohn, der Goldschmied Antonio de Arfe, war einer der ersten in Spanien, der bei den Goldschmiedearbeiten den Stil verbannte und sich dafür der mit arabischen und gotischen Elementen verquickten italienischen Manier bediente, die man dort den plateresken, das heißt Silberschmiedsstil nennt, weil der zierliche Reichtum und die phantastische Überschwenglichkeit desselben sich besser für luxuriöse Goldschmiedearbeiten eignen als für monumentale Marmorwerke. Antonios Ruf reicht nicht an den seines Vaters und seines Sohnes heran, trotzdem seine Kompositionen anerkennenswert sind und er ein Meister der Materialbeherrschung und der technischen Darstellung war. Seine hervorragendsten Arbeiten sind die sechseinhalb Fuß hohe Custodia der Marienkirche zu Rioselo in Altkastilien, die auf einem zwölfeckigen Sockel ruht und aus vier Tempeln in der Form vierseitiger Bogenhallen besteht, ferner die Custodia der Kathedrale von Santiago de Compostella in Galizien, die er 1540 begann und 1554 fertigstellte. Dieses Kunstwerk besteht aus vier sechseckigen Tempeln, die von sechs kleineren Tempeln flankiert werden.

Der Sohn Antonios, Juan de Arfe y Villafañe, ist vielleicht der bedeutendste Edelschmied der ganzen Familie Arfe. Seine erste künstlerische Arbeit ist die Custodia der Kathedrale von Avila. Sie entstand in den Jahren 1564—1571, sie ist sechs Fuß hoch und besteht aus sechs einzelnen Teilen, in denen Sechsecke und Kreisformen dominieren. Durch Fülle und Wechsel der Motive, durch edelste Formgebung und Harmonie ist sie wohl eine der glücklichsten Lösungen. Sein Hauptwerk aber, 1580—1587, ist die Custodia von Sevilla, die er unter der Beihilfe Fernando Ballestroos anfertigte. Es ist ein Aufbau von vier Tempeln mit figürlichem Schmuck nach Ideen des Francisco Pacheco. Im Jahre 1588 fertigte er eine Custodia für San Pablo in Burgos, 1590 eine solche für die Kathedrale von Valladolid, 1592 eine kleinere für den Convento del Carmen vor den Toren der Stadt Valladolid und noch viele andere mehr. Außerdem lieferte er für weitere Kirchen andere Kultusgeräte, wie Bischofsstäbe, Leuchter usw. Berühmt ist er auch durch seinen heiligen Michael geworden, er ist mit Rüstung, mit blankem Schwert und Flügeln dargestellt, die ganze Technik erinnert an die Arbeiten Cellinis. Interessant ist auch eine Arbeit von ihm, die von Fernandez del Moral gegossen und vollendet wurde, da der Tod den Künstler an der eigenen Ausführung verhinderte. Mit ihm verlor Spanien den begabtesten Goldschmied des Landes. Aus der Familie Arfe sind noch verschiedene Goldschmiede hervorgegangen, doch konnten sie künstlerisch nie die Stufe ihrer drei Ahnen erreichen.

Ebenfalls ziemlich berühmte Zeitgenossen der drei großen Arfe, von denen zahlreiche kirchliche Geräte erhalten geblieben sind, waren die Goldschmiede Christobal de Andino, Antonio Suarez, Juan de Benavente und der Silberbildhauer Vergara el Viejo. Auch von einem weniger bekannten Goldschmied Jaén de Juan de Ruiz finden wir einige Bischofsstäbe, Prozessionskreuze, Tabernakel, Kelche und Altarvorsätze. Mit dem Ende des Goldenen Zeitalters verliert auch die spanische Goldschmiedekunst an Bedeutung. Aus der nachfolgenden Zeit sind keine nennenswerten Werke mehr vorhanden. — Soweit unsere Betrachtungen über die Ausstellung alter spanischer Edelschmiedekunst im Nationalpalast auf der Weltausstellung in Barcelona. (Forts. folgt.)

Vermischtes

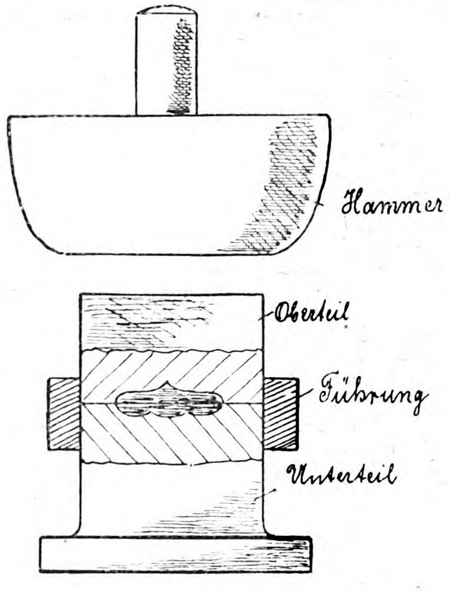
Der Gold- und Silberwarenhandel in Oberschlesien. Das Geschäft in Gold- und Silberwaren und in Uhren gestaltete sich in letzter Zeit nach Berichten der Industrie- und Handelskammer für Oberschlesien wesentlich schwieriger als im vorhergehenden Jahre. Wie die rege Nachfrage erkennen ließ, besteht bei der Bevölkerung großer Bedarf an Artikeln der Branche. Die allgemeine Geldknappheit der Verbraucher verhinderte jedoch, daß dieser Bedarf auch befriedigt wurde. Der Umsatz entsprach daher nicht der Nachfrage; da die Einkaufspreise in die Höhe gingen, während die Verkaufspreise nicht oder wenigstens nicht in gleichem Maße erhöht werden konnten, blieb auch der Nutzen unzureichend. Dieser wurde weiter geschmälert durch die starken Kreditanforderungen der Kundschaft, denen stattgegeben werden mußte, um überhaupt Umsätze zu erzielen. Infolgedessen war auch der eigene Kreditbedarf des Handels groß.

Für den werktätigen Goldschmied

Das Glattpressen von verziertem Kunstguß.

Einzelteile zu kunstgewerblichen Gegenständen werden vielfach aus Guß hergestellt und zwar im Sandgußverfahren.

Da die Gußstücke, wenn sie aus der Form kommen, eine rauhe bis feinkörnige Oberfläche haben und so nicht zu den anderen glatten Teilen des Gegenstandes passen, so müssen sie retuschiert und nachziseliert werden. Dieses Retuschieren ist aber eine zeitraubende und teuere Arbeit. Für Originalstücke gibt es allerdings kein besseres Verfahren. Sind aber die Gußstücke in größeren Serien vorhanden und handelt es sich um ein Normalgußstück, das immer wieder zu verschiedenen Mustern verwendet wird, so ist zu überlegen, ob man sich nicht ein Gesenk leisten kann, mit welchem man die Gußstücke auf einen Schlag glattpreßt. Meistens lohnt es sich; denn das Gesenk macht die Retuschierarbeit so sauber, wie man sie von Hand macht und glättet bei genügendem Druck alles Rauhe, drückt auch kleinere Poren zu. Zu dieser Technik ist eine genügend starke Presse nötig. Eine



Handpresse reicht nicht aus; denn zu einem Gußstück in Größe eines Brieföffners sind ca. 100000 kg Druck nötig, um es gut glatt zu pressen. Ob der Druck nun von einer Exzenter-, Spindel- oder hydraulischen Presse geleistet wird, ist gleich. Den sattesten Druck erreicht man mit einer Spindelpresse. Als Universalpresse mag aber wohl die Exzenterpresse gelten, da auf dieser Durchbrucharbeiten, die ja in einer kunstgewerblichen Werkstätte auch vorkommen, besser als auf der Spindelpresse gemacht werden können.

Als solche Teile, welche sich zum Glattpressen eignen, sind zu nennen Griffe, Stiele, Knöpfe, Bügel, Füße und sonstiger Ornament-Zierguß. Der Preis eines solchen Glattpreßgesenkes, das aus Oberteil und Unterteil besteht, richtet sich nach der Größe des Gußstückes. Zur Herstellung eines Gesenkes für obengenannten Brieföffner braucht ein tüchtiger Graveur mindestens 3 Tage. Zum Zuschneiden und Zuhobeln des Stahles, Aufziehen des Führungsringes und Härtearbeit ist gleichviel Zeit zu rechnen, so daß Material, Arbeitszeit und Unkosten zusammen immerhin bei so einem mittelgroßen Gesenk mindestens 150 Mk. betragen. Da man für Retuschierarbeit eines Brieföffners wohl kaum 1 Mark ausgeben würde, so müßte es sich schon um die Anfertigung von mindestens 500 Brieföffnern handeln, wenn sich die Herstellung des Gesenkes lohnen sollte. Ein Brieföffner ist allerdings auch ein Gegenstand, der sich zu keinem anderen Gegenstand als Normenteil eignet. Anders ist es bei Zierknöpfen, Füßen, Henkeln usw., welche zu vielerlei Artikeln sich eignen, so daß bei solchen Teilen die Rentabilität der Stanze eher möglich ist. Die Gußpreßstange besteht aus Oberteil, Unterteil und Führung. Die letztere ist in Ring- oder Kastenform auf das Unterteil warm aufgezogen. An Exzenterpressen spannt man die beiden Preßwerkzeugteile im Stössel bzw. auf der Tischplatte fest, weil der Preßdruck ruhig und exakt ist.

Da aber auf Spindelpressen die Stössel gern „schieben", so werden hier die Stanzenteile nicht immer festgeschraubt, sondern man legt sie meist unbefestigt unter den Stössel, in welchem ein kräftiger, gehärteter Hammerblock eingeschraubt ist, der auf das Oberteil schlägt. Damit sich die Stanze nicht so leicht verschiebt, wird unter dem Unterteil ein Stück starkes Kartonpapier gelegt. Zu den Stanzen wird man einen extra zähharten Stahl verwenden, der infolge der vielen harten Schläge nicht so leicht ausbricht. Die Auflageflächen an Preßplatte, Stanze und Stösselhammer müssen plan geschliffen sein.

Nun darf man aber nicht denken, daß die Stanze alle Poren zudrückt und deshalb der Guß vernachlässigt werden kann. Je schöner der Guß, um so schöner werden die glattgepreßten Werkstücke sein. Die Porenbildung im Kunstguß hat ihre Ursache in der Anwendung von verunreinigtem Rohmaterial, mehr aber darin, daß die Schmelze zu lange bei zu hoher Temperatur gelassen wurde, wodurch flüssiges Metall oxydierte und sich Schlacken bildeten, welche mit ausgegossen wurden und somit im Guß hohle Stellen und Poren bilden. Man verwende deshalb für Kunstguß nur reine Rohmaterialien, auch reine sortierte Abfälle, vermeide Überhitzung und wende Mittel an, welche den Sauerstoff abhalten während des Schmelzens (Holzkohle, Glas, Borax). Man füge der Legierung Desoxydationsmittel bei, wie kleine Mengen Mangankupfer oder Phosphorkupfer. Ein Zuviel des letzteren macht jedoch die Legierung hart und spröde, also auch schwer preßbar.

Auch beim Pressen hat größte Sauberkeit zu herrschen. Die Gußstücke müssen von den Angüssen befreit und dürfen keinen Sand oder sonstigen Staub anhaften haben. Man legt das Gußstück in die Form der Stanze und deckt dann das Oberteil darauf. Jetzt läßt man mit dem Hammer einen kräftigen Schlag darauf. Das Oberteil wird nun abgenommen und das gepreßte Gußstück mit einem spitzen Gegenstand entfernt. Die Stanze muß öfter von Metallsplittern gereinigt werden. Preßt sich irgendeine Stelle nicht scharf aus, so liegt das am Gußmodell, welches nicht dick genug ist. Man wird dann mittels Lot etwas Metall auftragen. Bevor man große Serien gießt, muß das Modell auf diese Weise ausprobiert werden. Wilh. Sack.

Das Parcerverfahren.

Unter der Parcerisierung versteht man ein rein chemisches Verfahren zum Metallschutz gegen Korrosion, welches darin besteht, daß die zu behandelnden Stücke in ein sehr heißes Bad getaucht werden, das metallische Komplexsalze gelöst enthält. Es handelt sich bei diesen Salzen um phosphorsaure Eisen-Mangankomplexe, die unter dem Namen Parcopowder in den Vereinigten Staaten gehandelt werden (NB. handelt es sich bei dem Parcerverfahren um ein amerikanisches Metallschutzsystem). Bei nicht genügender Reinheit der Metallstücke ist eine Beize, bevor sie ins Bad kommen, erforderlich. Die Temperatur des Parcerbades wird etwas unterhalb des Siedepunktes gehalten und findet nur ein einfaches Eintauchen der Metallstücke und keine Elektrolyse statt. Die Aufnahmebehälter für Bad und Stücke sind Stahlbecken, die durch indirekten Dampf erwärmt werden. Die Behandlungsdauer schwankt je nach Art des Stückes zwischen 1 und 1$^1/_2$ Stunden. Was die chemische Wirkung des Bades auf das Metall anbelangt, so ist diese ziemlich verwickelt. Auf der Oberfläche des Stückes bildet sich eine festhaftende und widerstandsfähige Schutzschicht komplexer Phosphate, die in Wasser unlöslich ist und Atmosphärilien gegenüber äußerst widerstandsfähig. Man hat die Möglichkeit, die behandelten Stücke nachher noch besonders aufzufärben, indem man sie entweder in ein neues Bad bringt oder ihnen vermittels Anstrich oder Lackierung den gewünschten Farbton gibt. Die Einrichtung für die industrielle Anwendung des Parcerverfahrens ist einfacher Natur und besteht aus den Beizbehältern, dem Becken zur Aufnahme des Bades, den etwaigen Färbebottichen wie einer Spül- und Trockenanlage.

Wenn man die Ergebnisse des Parcerverfahrens mit anderen gleichartigen bekannten Schutzverfahren vergleicht, kann man sagen, daß der Parcerüberzug wie die Feuer- und die Elektrolytische Verzinkung hält, daß er der Verzinnung etwas, der Vernickelung sehr überlegen ist; des weiteren verhält sich der Parcerüberzug viel vorteilhafter als die Mennige, hauptsächlich in Seewasser, Ammoniak, kohlensäurehaltigem Wasser, Wasserdampf und den Säuren. Das Parcerverfahren erweist sich auch der Sherardisierung (ein nach dem amerikanischen Erfinder Sherard genanntes Eisenverzinkungsverfahren), als überlegen.

Unser hier besprochenes Verfahren kann sowohl bei Gußeisen wie bei Stahl im Guß, gewalztem oder geschmiedetem Zustand angewandt werden. Die Verwendungsmöglichkeiten sind natürlicherweise zahlreich, so z. B. in der Eisenbahntechnik, der Präzisionsmechanik, Kraftwagen (z. B. Dodge-Wagen), dem Flugwesen und vielem anderen mehr. So ist man auch vermittels dieses Verfahrens in der Lage, teure Metalle wie Kupfer und Zinn, wie deren Legierungen, durch parcerisierten Stahl zu ersetzen. M. M.

Neue Wege des Metallschutzes.

Die außerordentliche Bedeutung, die dem Metallschutz zukommt, versteht sich ohne weiteres von selbst, wenn man feststellt, daß der Rost in jeder Art jährlich an Eisenmetall z. B. allein für ca. 1,5 Milliarden zerstört, die der Volkswirtschaft endgültig verloren gehen. Das Bestreben, durch schützende Überzüge diesen Metallverlust (-verschleiß) wenn nicht ganz zu unterbinden, so doch bis auf ein Minimum zu senken, ist daher nicht neu.

Man hat jedoch in neuster Zeit auf Grund intensivster Metallforschung Wege gefunden, die es zulassen, wertvolle Metalle gegen die korrodierenden Einflüsse verschiedenster Art wirksam zu schützen. Neben Schutzanstrichen verwendet man in neuester Zeit eine Methode, die Metalle durch Überziehen mit einer dünnen Schicht eines besonders widerstandsfähigen Metalls vor Korrosion zu schützen. Eine ganze Reihe von Verfahren stehen hier zur Verfügung. Durch Überziehen mit Platin-, Silber- und Goldschichten erzielt man natürlicherweise einen vorzüglichen Schutz eines unedleren Metalles; jedoch ist diese Methode nur in beschränktem Maße anwendungsfähig, infolge des überhohen Preises des zur Verwendung kommenden Edelmetalles. Kupfer und Nickel dienen gleichfalls zum Metallschutz und zeitweise hat man auch den dem Nickel verwandten Kobalt zu diesem Zweck herangezogen. Weiterhin haben vornehmlich in der Konservenindustrie Zinn sowie Blei und Zink seit langem als Metallschutz Verwendung gefunden. Neuerdings kommen neben den eben allgemein geschilderten bekannten Schutzverfahren zwei neue, nämlich das Aufbringen einer Schutzschicht aus Chrom und der Schutz von Metallen durch Überziehen mit einer dünnen Schicht aus Kadmium zur Anwendung. Man hat sich lange bemüht, Methoden zu finden, die es gestatten, aus Chromsalzlösung auf elektrolytischem Wege Chrom in dünner Schicht auf zu schützende Metalle niederzuschlagen und sind die intensiven Bemühungen von Erfolg gewesen. Es ist heute möglich, durch Verchromung einen ganz vorzüglichen Metallschutz zu erzielen, als die verchromten Metallgegenstände außerordentlich widerstandsfähig gegen die verschiedensten korrodierenden Einflüsse sich erweisen und hat demzufolge die Verchromung in Industrie und Gewerbe ihren vorzugsweisen Anklang gefunden. Eine noch neuere Methode des Metallschutzes ist der Metallüberzug mit einer dünnen Kadmiumschicht. Vermittels dieser Überzugsschicht erzielt man ein sehr gefälliges und ansprechendes Äußere des geschützten Stückes.

Diese neuen Überzugsmetalle u. a. stellen fraglos einen beachtenswerten Fortschritt auf dem Gebiete des Metallschutzes wie der Materialveredlung dar.

Zaponlack

Durch Zaponlack werden die Gegenstände vor einer Oxydation geschützt. Der Lack muß stets eine gleichmäßige Dicke haben. Zu dicker Zapon wird mit Zaponlösung verdünnt. Eine zu starke Verdünnung muß vermieden werden, da zu dünner Lack auf den Gegenständen eine Regenbogenfarbe erzeugt. Nur beste Qualität ist zu wählen. Wird hier am unrichtigen Fleck gespart, so treten die unliebsamsten Erscheinungen auf. Bei feuchtem Wetter kommt es vor, daß der Zapon auf den Gegenständen eine weißliche Färbung zeigt, wodurch die Gegenstände unansehnlich und unverkäuflich werden. Der Raum, in welchem zaponiert wird, muß stets eine bestimmte Temperatur haben; zeigt sich die weiße Färbung, so muß der Zapon in einem heißen Wasserbade erwärmt werden. Oft gelangt man auch zum Ziel, wenn man die Gegenstände erwärmt. Grundbedingung ist auch, daß der Raum, in welchem zaponiert wird, staubfrei ist.

Auch die feinsten Staubteilchen sind zu sehen und lassen sich nach dem Trocknen nicht mehr entfernen, ohne die Zaponschicht zu verletzen.

Alter Lack muß ab und zu, um denselben von Unreinheiten, Staubteilchen, Sägespänen und dergl. zu befreien, filtriert werden.

Kitt für Metall auf Holz

Dünnflüssig erwärmten Tischlerleim rühre man mit Schlämmkreide zu einem Brei an und verwende den Kitt warm.

Die „Goldschmiedekunst"

Älteste Zeitschrift des Edelmetallgewerbes

50. Jahrgang

18. Heft
24. August 1929

Verlag und Druck
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig C 1



Der aufmerksame Ehemann,
der liebenswürdige und kluge Frauenkenner.....
schenkt Tafelschmuck zu allen Gelegenheiten!

Beitrag zur Propaganda des Juweliers

BESTECK-SONDERNUMMER

(Messe-Großhandels-Nummer)



Zum
ettbewerb
ngemeldet

50. Jahrgang

Nummer 18

Die Goldschmiede-Kunst

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 24. August 1929

Meine Herren Juweliere!

Ich könnte auch schreiben: Meine Herren Leidensgenossen, denn ich bin Alt-Kunsthändler und wohne mit Ihnen in demselben Lande, welches alles bezahlen soll, was die kriegführenden Länder gemeinsam kaputtgeschlagen haben. Auch lebe ich mit Ihnen in einer Zeit, in der die Zahl der Ps., die 4-, 6-, 8-Zylinder, als der höchste Luxus gilt. Bleibt dann noch etwas Geld über, dann kommt das Wochenendhaus, von der Kleinheit eines Raumes, der allgemein üblich mit 00 bezeichnet wird, bis zur Größe eines Eisenbahnwaggons. Ob das mit dem klassischen Zitat: „Raum ist in der kleinsten Hütte usw.“ etwas zu tun hat, das weiß ich nicht. Möglich ist es schon. Weil nun für Schmuck, für Gold- und Silbergeräte kein Geld mehr vorhanden ist, so macht man aus der Not eine Tugend und predigt, daß Schmucktragen nicht mehr vornehm und nicht mehr Mode sei. Damit werden die Wenigen, die noch etwas Geld haben, und gerne Schmuck trügen, kopfscheu gemacht. Uns dagegen zieht der Innenarchitekt die Decke bis zum Fußboden, und für ein Bild oder sonst ein Dekorationsstück ist kein Platz mehr. Übrigens was dem Einen sein Uhl, ist dem Anderen seine Nachtigall. Als vor Jahrzehnten den Massen die Liebe zur Farbe ausgetrieben wurde, als alles grau in grau ging, weiß und schwarz farbig genannt wurde, da war es der Schmuck in Gold oder Silber, mit und ohne Steinen, der diese toten Stoffe beleben durfte. Jetzt, nachdem die Farbe wieder Triumphe feiert, da hat der Schmuck an Notwendigkeit und Bedeutung verloren. Wo kein Rock ist, da ist der Bembergstrumpf. Hier scheint die Schmuckindustrie nicht aufgepaßt zu haben. Sollten also die Klagelieder der Stoff- und Seidenfabrikanten wegen immer weiterem Rückgang von Stoffverbrauch noch lauter werden, dann wäre es an der Zeit, daß die Schmuckindustrie sich dieser freiwerdenden Flächen bemächtigte. Frauenfleisch ist der beste und dankbarste Hintergrund für Schmuck, und in Sachen Mode ist alles möglich. Ich wittere schon Juwelier-Morgenluft.

Nachdem ich mich nun vorgestellt und eine gewisse Verwandtschaft zwischen uns konstruiert habe, gestatte ich mir, ganz vorsichtig, etwas an Ihnen herumzunörgeln. Ich bitte meine Ausführungen als meine Ansicht anzusehen, ich dagegen sehe dieselben als die Stimme eines kunstsinnigen Publikums an. Ich berühre drei Punkte, und zwar soweit Schmuck und Edelmetallarbeiten in Betracht kommen: Kopien antiker Gegenstände, die Erzeugnisse der verflossenen „Unkunstperiode“ und das moderne Kunstgewerbe.

Bekanntlich stand das Kunstgewerbe der hohen Kunstperioden der Renaissance, des Barocks und Rokoko, sowie der klassischen Stilperioden in der Zeit 1780 bis 1840, also einschließlich Biedermeier, in hoher Blüte. Einen großen Anteil daran nahm das Gold- und Silberschmiedehandwerk, Kirchen, Museen und Sammlungen bewahrten Edelmetallarbeiten auf, die jeden Kunstkenner entzücken und den heutigen Gold- und Silberschmied mit Achtung und Bewunderung, ja vielleicht mit etwas Neid erfüllen. Kein Wunder, als man in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, da das gesamte Kunstgewerbe auf einer ziemlich tiefen Stufe stand, vielfach die alten Stile nachzuahmen begann, oder einzelne Gegenstände genau kopierte. Das war damals zu entschuldigen, denn es stimmt schon, daß eine gute Kopie immer noch besser ist, als ein schlechtes Original. Und die Originale der genannten Zeit waren nun einmal nicht gut. Das Kopieren war eine gegebene Tatsache, ein notwendiges Übel. Wer sich aber den Verkäuferstandpunkt: „Genau wie ein Original und ebenso gut“,

zu eigen macht, der irrt denn doch. Man kann wohl einen Gegenstand, aber niemals die Zeit kopieren. Der Kennerblick, das Kennergefühl merkt immer sofort die Kopie und den Abklatsch heraus. Gewiß, wenn ein Künstler in seinem Fach weder Zeit noch Mühe scheute, dann konnte seine Arbeit auch eine Zeitlang die Kenner und die Wissenschaftler täuschen, aber ganz feine Nasen fanden über kurz oder lang doch die Kopie heraus. Aber das allermeiste, was kopiert wurde, konnte gar nicht sorgfältig hergestellt werden, weil es billig sein mußte. Und so war eben das Allermeiste an Kopien nur ein oberflächlicher Abklatsch der alten guten Stücken, und künstlerisch genau so minderwertig, als die Originalerzeugnisse der damaligen Zeit. Mit diesem Satz ist das Urteil der kunstgewerblichen Arbeiten der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gesprochen und damit der zweite Punkt auch schon erledigt. Man kann sich als Kunstkenner nur noch wundern, daß man in vielen Juwelierläden derartige Sachen noch sieht. Sind das nun 50- bis 60jährige Ladenhüter oder Ware, die immer noch durch die bekannte Postkarte: Senden Sie mir wie gehabt usw., nachbestellt wird, die der Prokurist, der seine goldene fünfzigjährige Jubiläumsuhr schon intus hat, schon als Lehrling geschrieben hat. Und die Fabriken und Werkstätten, die diesen alten Knatsch immer noch fabrizieren, müßten von dem Kultusministerium geschlossen werden.

Wiederum steht das gesamte Kunsthandwerk auf einer beachtenswerten Höhe, und wiederum sind es Silber- und Goldschmieden, welche Hervorragendes leisten. Mit einer gewissen Genugtuung kann man feststellen, daß es gerade die besseren und feineren Geschäfte sind, die diese modernen Gold- und Silberarbeiten führen und ausstellen. Ja, selbst in kirchlicher Kunst wird ab und zu der traditionelle gothische und barocke Stil verlassen und künstlerisch hochstehende ganz moderne Arbeiten gezeigt, die allerdings selbstverständlich in die nach modernem Baustil erbauten neuen Kirchen gehören. Und wenn uns die Antike auch viele Urformen vorweggenommen hat, so ist noch genügend Spielraum geblieben, diesen Formen eine zeitliche und persönliche Note zu geben. Auch ist der Formenschatz nicht so erschöpft, daß nicht geniale Köpfe neue und gute Formen erfinden können. Außer zu Spezialzwecken haben wir es heute nicht mehr nötig zu kopieren. Alle Kunstgewerbeschulen, alle Fachschulen arbeiten und lehren heute nur in der modernen Kunst, Fachzeitungen bringen immer Bildtafeln von modernen Entwürfen. Das Antike wird nur als Geschichte behandelt.

Daß das heutige moderne Kunstgewerbe den Hauptwert auf die Form legt, auf Beiwerk verzichtet oder sehr sparsam damit umgeht, liegt eben in der heutigen Zeit, die nun einmal die Zweckmäßigkeit und die strenge Sachlichkeit als oberstes Kunstgesetz aufstellt. Das ist ja eben die typische Note unserer Zeit. Die Harmonie und Gleichklang der Farben und Linien sind Eigenschaften, die auch einen einfachen Gegenstand zu einem Kunstwerk stempeln, welches auch der Laie, wenn nicht erfaßt, so doch fühlt. Um so verwunderlicher ist es, daß diese moderne und gute Gold- und Silberschmiedekunst nicht in allen Juwelierläden anzutreffen ist, und da, wo sie vertreten ist, immer nur in wenigen Stücken. Ja, ich glaube, daß weit mehr Erzeugnisse der modernen Gold- und Silberschmiede in den Läden, die nur modernes Kunstgewerbe aller Gattungen führen, zu finden ist als in Juwelierläden, wo es doch eigentlich hineingehört. Wenn aber die Herren Juweliere den modernen Erzeugnissen ihrer eigenen Branche gleichgültig oder gar feindlich gegenüberstehen, dann ist es begreiflich, daß sich die modernen Werkstätten, die in den eigenen Reihen keine Beachtung erfahren, zusammen tun, rein moderne Kunstgewerbeläden gründen, oder die Lieferanten modern denkende Geschäftsinhaber werden, die nur aus der Rückständigkeit gewisser Geschäftsinhaber aller Branchen entstanden sind. Und so sind die modernen Kunstgewerbeläden entstanden, die alles, was modern ist, führen, ganz gleich ob es Textilien, Keramik oder Metall ist. Verkauft werden die Sachen doch, und daß es die kunstsinnigste Kundschaft ist, die solches kauft, das weiß ich aus konkretem Wissen heraus. Im Geiste höre ich manchen Juwelier sagen: „Ja, das ist ja alles ganz gut und schön, die modernen Sachen mögen ja gut sein, aber meine Kundschaft kauft diese glatten Sachen nicht, und ich muß verkaufen, will und muß verdienen, und deshalb halte ich mich an die ausprobierten Sachen, die immer gehen. Ich kann es mir nicht leisten, die moderne Kunst zu protegieren". Wenn man so einen Juwelier sprechen hört, müßte man ihm eigentlich recht geben. Aber nein, der gute Herr hat nicht recht. Beweis: Kunstsinnige Menschen gibt es heute an Zahl mehr als früher. Kunstsinnige Menschen sind es immer noch, welche immer noch etwas Geld erübrigen für ein Kunstwerk oder einen kunstgewerblichen Gegenstand. Kunstsinnige Menschen kaufen entweder echt antike oder moderne Kunst. Kunstsinnige Menschen kaufen nicht, wenn sie gerade etwas brauchen, nein, auch dann, wenn sie etwas Schönes sehen. Diese kunstsinnigen Menschen sind für den Juwelier, der kein oder nicht genügend modernes Kunstgewerbe führt, verloren. Der nicht kunstsinnige Mensch, der Laie, kauft allerdings auch, aber mehr aus einer gewissen Notwendigkeit heraus, wenn er etwas braucht, oder ein Geschenk machen will oder muß. Diesen Menschen kann der Juwelier allerdings auch unmodernes und künstlerisch Geringeres verkaufen, aber ebensogut, nur mit anderen Worten, könnte der Verkäufer diesen Laienkäufern etwas modernes verkaufen. Die Argumente, die dem Verkäufer zu Gebote stehen, um eine moderne Sache zu verkaufen, sind gewichtiger und überzeugender als diejenigen, um eine veraltete, seit Jahren erprobte Sache zu verkaufen. Es kommt noch hinzu, daß ein gutes Kunstwerk für sich spricht, daß es auf den Laien beeinflussend wirkt, auch wenn derselbe sich über das Wie und Warum keine Antwort zu geben ver-

mag. Auch der größte Banause fühlt die wohltätige Wirkung eines farbig wohlabgestimmten und harmonisch eingerichteten Raumes, und wird, ohne zu wissen weshalb, diese Räume bevorzugen. Der oben erwähnte gute Herr verzichtet auf den kunstsinnigen Käufer und könnte seinen Kunden ebenso gut und ebenso leicht auch modernes Kunstgewerbe verkaufen. Ich breche nicht eine Lanze für das moderne Kunstgewerbe weil es neu ist, nein, weil es wirklich gut ist. A. Menges.

Die Entwicklung des Eßbesteckes bis 1800[1] · Prof. Dr. Michael Birkenbihl

„Der Mensch ist, was er ißt" behauptet der Philosoph Ludwig Feuerbach. Aber nicht nur was er ißt, sondern auch wie er ißt, charakterisiert ihn. Die Beschaffenheit und Verwendung der Eßgeräte ist deshalb ein direkter Gradmesser für die Kultur des Einzelmenschen wie seines Zeitalters. Wenn wir die Geschichte der Eßgeräte zusammenstellen wollen, so sind neben den Bestecksammlungen der Museen und Privater die wichtigsten Quellen die prähistorischen Funde, die Inventare der Fürstenhöfe und Klöster und vor allem die alten Ölgemälde, Holzschnitte, Kupferstiche, Zeichnungen und Radierungen. Während wir die erhaltenen Bestecke nur annähernd datieren können, kann man bei den zeichnerischen Quellen sehr oft das Jahr der Entstehung genau feststellen. Das ist besonders für die Form der Eßgeräte wertvoll. Wichtige Aufschlüsse geben auch literarische Quellen: die Werke der Dichter, Geschichtsschreiber und Moralisten, endlich die Memoiren, Reisebeschreibungen, Briefsammlungen, Ausgaben- und Wörterbücher. Man sieht: das Material des Themas ist weit zerstreut und seine Bearbeitung erfordert viel Zeit und Mühe. Eine Geschichte des Eßbestecks gibt es bis heute nicht; die folgenden Ausführungen wollen deshalb dazu den Grund legen.

Unter den Bestandteilen des Eßbestecks ist das Messer der älteste. Das Wort Messer ist sehr alt und bedeutet einen Gegenstand, den man als Zerkleinerungsgerät und als Schutzwaffe gebrauchte. In der Form des Schabers findet sich die erste Messerklinge, ein diskusförmiges Gerät, bereits im Acheuléen, also rund 140000 Jahre vor Christus. Sie ist aus Feuerstein. An den Kultstätten des Monstérien (etwa 100000 v. Chr.) sah man Messer, die wieder einen Fortschritt aufweisen. Sie haben jetzt auch zwei glattschneidende Längskanten. Die Micoquienzeit (50000 v. Chr.) schafft in einer außerordentlich fein retuschierten Keilspitze vermutlich den ersten Dolch. Das Magdalénien (25000 bis 10000 v. Chr.) erfand neue Werkzeuge wie den Grabstichel, den Bohrer und kleine, feine Nadeln. Es kennt schon lange Messerklingen, Hauser fand eine ganze Schnitzereiwerkstätte aus dieser Epoche. Am Ende des Diluviums schnitzt der Mensch mit scharfen Steinmessern aus den Stoßzähnen des Mammuts, den Knochen des Ren, des Wildpferdes und aus Kalkstein Figuren und Hausrat. Mit dem Aufkommen der Metalle — das älteste, das Kupfer, erscheint um 2500 v. Chr. in Nordeuropa — werden die Feuersteinmesser seltener. Sie halten sich im Kult verschiedener Völker; so bei den Ägyptern bei der Obduktion der Leichen zum Zweck der Mumisierung und bei den Israeliten zur Beschneidung. „Die Kupfer- und Bronzezeit formt ihre Messer in unmittelbarer Anlehnung an die halbmondförmigen und rechteckigen Steinmesserklingen als einfache Halbmond- und länglich viereckige Klingen, aus denen sich dann einerseits das Rasiermesser durch Verbreiterung der Klinge und andererseits das eigentliche Messer durch Verlängerung derselben abzweigen." (Forrer.) Bald erhält die Klinge auch eine Griffzunge zum Aufstecken oder Auflegen des Griffes, der oft aus Horn war. Auch die Klinge dekoriert man schon mit viel Geschmack durch gepunzte Punkt- und Halbmondornamente. Das Messer der Bronzezeit ist gegossen. In der älteren Bronzezeit ist der Griff länger, in der jüngeren kürzer; dänische Messer zeigen am Griff bereits die später so beliebten Spiralen aus geschmiedeter Bronze. In der Hallstattzeit (1200 bis 500 v. Chr.) bildet sich aus dem Messer das Dolchmesser heraus; es hat eine breite, einschneidige spitze Eisenklinge, Griff und Scheide sind reich dekoriert. Zickzacklinien der Klinge und primitive Ornamente am Griff hatten schon die Messer der Bronzezeit (um 2000 v. Chr.). Manche laufen am Ende des Griffes in eine Öse aus, waren also zum Anhängen bestimmt. Am interessantesten ist, daß schon jetzt menschliche Halb- oder Ganzfiguren als Griff verwendet werden. Dieser Brauch wird vom klassischen Altertum weitergeführt; auch die schöne etruskische Bronze-Patera des Bayerischen Gewerbemuseums (Nürnberg) hat als Griff eine weibliche Figur. In der römischen Zeit wird die Messerklinge gerade.

Auch der Löffel hat eine lange Geschichte hinter sich. Die ersten Löffel aus dünnen Röhrenknochen gehören der älteren Steinzeit an, sind also wenigstens 100000 Jahre vor Christus erfunden worden. Das eine Ende des Knochens ist löffelartig ausgehöhlt. Mit diesem ersten Löffel hat der Mensch vermutlich das Mark aus den größeren Röhrenknochen herausgegessen. In der jüngeren Steinzeit (um 5000 v. Chr.) werden die Löffel häufiger, namentlich in den Pfahlbauten der Schweiz. Es gibt jetzt schon Schöpf- und Eßlöffel von verschiedener Form und Größe, die unseren modernen Löffeln ähnlich sind. Die meisten sind aus Holz geschnitzt, seltener aus Horn, Eberzahn oder Ton geformt. Die Handgriffe sind länger oder kürzer, manche dieser runden Löffel sehen wie Pfännchen aus. Der Griff ist zuweilen am Ende nach abwärts gebogen wie bei unseren Küchen-

[1]) Ab 1800 beschränkte sich die Entwicklung des Besteckes nur auf den Wechsel im Muster, während die Grundform die gleiche blieb. Im Kunstteil dieser Nr. geben wir ein Bild über den heutigen Stand der Besteckfabrikation.

schöpflöffeln. In Ägypten waren schon in der Steinzeit auch ovale Löffel aus Holz oder Elfenbein in Gebrauch. In der Bronze- und Eisenzeit verwendet man auf den Griff bereits viel Sorgfalt, dekoriert ihn mit Blumenbündeln, Tierfiguren oder vollrund modellierten Frauenleibern. Die ägyptischen Löffel sind schon in Weihrauchlöffel, Eßlöffel und Schöpflöffel differenziert; mit den letzteren entnahm man Wein, Öl oder Wasser den langhalsigen Tongefäßen. Neben Ohrlöffeln verwendete man Löffel mit dünnem, einfachem Stiel und runder, palmblattförmiger Platte zum Herausnehmen von Salben. Der römische Löffel unterscheidet sich vom modernen dadurch, daß Platte und Stiel nicht in einer Fläche liegen. Das Verbindungsstück beider bildet vielmehr mit dem Ende des dekorierten Stiels einen rechten Winkel, so daß die Platte tiefer zu liegen kommt. Die Eßsitten des Altertums waren wesentlich anders als die heutigen. Der Gebrauch der Gabel ist noch unbekannt, auch Messer werden bei den Griechen noch nicht beim Speisen verwendet. Die Finger spielen die Hauptrolle. Die Griechen reinigten sich während der Mahlzeit die von den Speisen benetzten Finger mit Brot. Brühen genoß man mit Löffeln, die bereits aus Gold waren, zuweilen auch mit Brotkrumen. Knochen und andere Speisereste wurden unter den Tisch geworfen. Über die Eßsitten der Germanen fehlen uns alle Nachrichten. Tacitus berichtet, daß sie öfter bewaffnet zu den Mahlzeiten erschienen. Dann benützten sie wohl die Messer, die an den Scheiden von Seramasaxen und Langschwertern angeschlossen waren; ihre Klingen waren leicht nach rückwärts gekrümmt. Die Westslaven sollen schon im frühen Mittelalter ihr Messer „Nosch", das jeder bei sich trug, und wahrscheinlich auch Löffel und Gabeln aus Holz benützt haben.

Von der Völkerwanderung (375 n. Chr.) bis auf Karl den Großen (768—814) holte man die Speisen mit der Hand aus der Schüssel. Der Teller ist noch nicht in Gebrauch. Das Wort Teller stammt aus den romanischen Sprachen; es bedeutet ein Brett, auf dem geschnitten wird (franz.: tailloir, ital.: tagliere). Es ist wahrscheinlich erst nach 1300 in unsere Sprache eingedrungen. Flache Scheiben aus Brot vertraten vorher die Teller; allmählich wurden sie durch Holzbrettchen ersetzt. Als dann Teller im heutigen Sinne aufkamen, mußten sich immer zwei Personen mit einem begnügen. Die Messer des Hausherrn waren nur zum Vorlegen bestimmt. Vielfach scheinen die Gäste jene Messer benützt zu haben, die sie in einer Scheide immer am Gürtel bei sich trugen. Auf einem Wandgemälde im Dome zu Braunschweig, das eine fürstliche Tafel um 1200 zeigt, sieht man auf dem ganzen Tische nur ein einziges Messer. Das Messer des Mittelalters ist anfangs kurz, lange Zeit gedrungen, später schlanker in Klinge und Heft; alle Klingen enden in einer Spitze (Abb. 1). Im 15. Jahrhundert sehen wir Messer mit langem, kräftigem Heft, ganz kurzer Klinge, leicht geschweift; andere wieder mit längerem schmälerem Heft, alle aber noch an der Schneide geschweift. Die Vorlegemesser gehen Ende des Mittelalters gewöhnlich in eine dreieckförmige Spitze aus; das Langenbecksche Lappenmesser hat diese Form in der modernen Chirurgie wieder aufgenommen. Noch immer ist die Hand das wichtigste Eßgerät. „Das Fleisch kam in mundgerechte Bissen zerschnitten in die Schüsseln, aus denen sich je zwei oder mehrere Gäste bedienten, in dem sie die Stücke mit den Fingern griffen und in den Mund führten" (Lippert). Löffel waren bei den Hauptmahlzeiten deshalb entbehrlich, weil man keine Suppe aß. Sie hatte man bereits als Frühstück genossen. Noch am Anfang des 15. Jahrhunderts vermißt man auf den Bildern den Löffel. Die Kirche des Mittelalters verwendet ihn zum Beimischen von Wasser in den Wein des Kelches, zum Entnehmen des Weihrauchs aus dem Schiffchen und der Hostien aus dem Ziborium. Einen silbernen Hostienlöffel mit gravierter und vergoldeter Schale, dessen Stielende Liliendekor aufweist, besitzt das Grüne Gewölbe in Dresden.

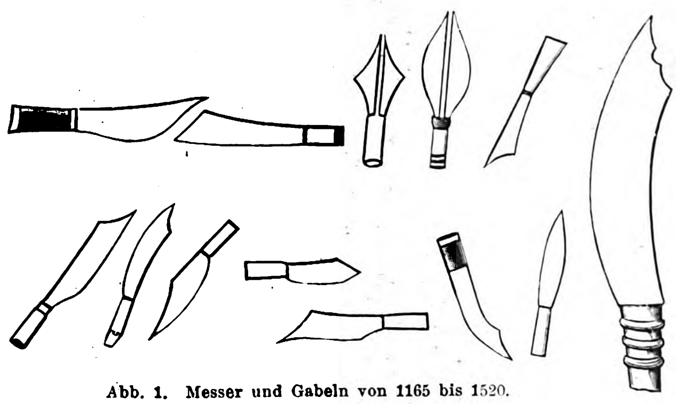


Abb. 1. Messer und Gabeln von 1165 bis 1520.

Je zwei Personen aßen nicht nur aus einer Schüssel, sondern tranken auch aus einem Becher; im „Ruodlieb", dem ersten deutschen Roman (um 1030) wird das deutlich erzählt. Bei dieser Sitte war es einem Arzt möglich, einen Kollegen dadurch aus dem Wege zu räumen, daß er den Nagel seines Mittelfingers mit Gift bestrich und beim Essen in eine Pfefferbrühe tauchte, in die sie gemeinsam ihre Speisen eintunkten. Servietten gab es noch nicht. Wie bei den Griechen, wurden selbst an der königlichen Tafel die Knochen und andere Abfälle unter den Tisch geworfen, wo die Hunde schon gierig darauf warteten. Zuweilen machten sich auch die adeligen Tischgenossen das Vergnügen, sich mit den Knochen zu bewerfen. Die bäuerliche Tischsitte des Adels machte große Reinlichkeit notwendig. Reinlichere badeten deshalb vor Tisch, allgemein wusch man sich im Adelshause vor dem Essen die Hände. Zuweilen auch zwischen den einzelnen Gängen. An der höfischen Tafel gingen Edelknaben mit Becken, Gießkannen und Handtüchern von Gast zu Gast. Aus diesen Handtüchern ist unsere Serviette hervorgegangen. Im Nibelungenlied tragen bei dem Hochzeitsmahle König Günthers Kämmerer in Becken von rotem Gold das Waschwasser auf.

Auch nach dem Mahle wusch man die Hände, um nicht alles mit Fett zu beschmieren. Wie roh im übrigen die Eßsitten selbst in der Ritterburg waren, zeigen die „Tischzuchten". Besonders bezeichnend ist des „Tannhäusers Hofzucht" und die „Wiener Tischzucht". Es wird da den Leuten eingeschärft: „Während des Essens soll man sich nicht in die bloße Hand schneuzen, oder das Tischtuch zu diesem Zweck benutzen, nicht mit bloßer Hand ins Salzfaß greifen, nicht des Nachbars Löffel benutzen, nicht das Brotstück, mit dem man die Schüssel austunkt, abbeißen und dann wieder benutzen, nicht aus der Schüssel schlürfen oder sie mit den Fingern auswischen, nicht mit dem Messer in den Zähnen stochern, auch nicht während des Mahles den Gürtel weiterschnallen... Die Damen werden besonders ermahnt; sie sollen den Bissen zierlich mit den Fingern fassen, nicht bis an die Fingerknöchel in die Brühe tunken, namentlich auch sich nicht betrinken." (Albert Richter: Bilder aus der deutschen Kulturgeschichte, Lpz. 1882, I, 321.) Noch 1624 schneuzten sich die Kavaliere an der Tafel eines österreichischen Erzherzogs ins Tischtuch; die Herzöge von Pommern und Mecklenburg verboten damals, an ihrer Tafel mit abgenagten Knochen und Trinkgefäßen zu werfen. In der Bilderhandschrift „Hortus deliciarum" (2. Hälfte des 12. Jahrh.) der Nonne Herrad von Landsberg sehen wir zum ersten Male Gabeln auf einem deutschen Tische. Sie sind kurz und gedrungen, das Heft weist schlichte Ornamente auf. Diese Gabeln sind aber nicht zum Essen bestimmt, sondern nur zum Vorlegen. Selbst auf der Tafel, an der der König allein speist, liegt im „Hortus" nur das Messer.

Die Gabel ist das jüngste von allen Eßgeräten. Als Form taucht sie freilich sehr früh auf. Die älteste Gabel der Welt, zwischen 25000 und 10000 vor Christus gefertigt, befindet sich im Brünner Landesmuseum. Sie ist aus Knochen, hat sehr breite, kurze Zinken, einen schmäleren Stiel von ungefähr gleicher Länge und diente wahrscheinlich als Speer beim Fischfang. Das Abendland hat lange, teilweise bis auf den heutigen Tag eine starke Abneigung gegen die Gabeln gehabt. „Gabeln und Messer", schreibt Rudolf Mennger, einer der bedeutendsten Kulturhistoriker, „sind keine volkstümlichen Tischgeräte (im europäischen Bauernhause). Das Fleisch ist sehr selten auf dem Tische, und wenn es erscheint, dann benutzt der Bauer das Messer, das er immer bei sich trägt." Auch in Immermanns Roman „Münchhausen" essen die westfälischen Bauern der Gegenwart ohne Gabel; ebenso sind auf Island noch heute Gabeln nicht gebräuchlich. Das ganze Altertum verwendet die Gabel nicht als Eßgerät. Die zweizinkigen Bronze- und Eisengabeln, die man in römischen Siedlungen fand, waren nur bestimmt, die festen Speisen den Schüsseln zu entnehmen, vielleicht auch heißes Fleisch beim Zerkleinern festzuhalten. Während der europäische Westen noch primitive Lebensformen zeigt, entwickelt das oströmische Reich, besonders der Hof in Byzanz, auf altklassischer Tradition schon eine höhere Kultur. Das ganze europäische Kunstgewerbe empfängt von dort aus Anregungen, die sich bis zur Gegenwart auswirken. Eine kunstliebende byzantinische Kaisertochter verpflanzte diese höhere Kultur nach dem Westen. Es war dies Theophano, die Gemahlin Ottos II. (973—83), die als zarte Blüte des Morgenlandes schon mit 30 Jahren in Nymwegen dem rauhen Norden erlag. In Byzanz, wo man damals den größten Luxus entfaltete, scheint um das Jahr 1000 die Sitte aufgekommen zu sein, mit Gabeln zu essen. Der Bischof Lintprand von Cremona (der wichtigste Historiker der Zeit), der 968 für Otto II. in Byzanz um Theophano warb, erwähnt sie nicht. Damit ist freilich nicht gesagt, daß sie nicht schon bestand. Aber Petrus Damianus (Kardinalbischof von Ostia, gest. 1072), ein strenger Moralist, wettert bereits gegen sie und bezeichnet sie als sündhafte Üppigkeit. Die Gemahlin eines Dogen von Venedig, eine Byzantinerin, berührte nie die Speisen mit den Fingern, sondern ließ sie sich von Eunuchen schneiden und mit zweizinkigen goldenen Gabelchen in den Mund stecken. Sie ist die erste Persönlichkeit, für die sich der Gebrauch der Gabeln nachweisen läßt. Von Italien aus verbreitet sich die Gabel langsam im übrigen Europa.

Die Bestecke der höfischen Zeit macht noch der Goldschmied. Das Messer findet sich öfter bei den Abgaben, welche die Hörigen auf den Fronhöfen an den Herrn abzuliefern hatten. Am Ende des Mittelalters, wo sich das Schmiedegewerbe am stärksten von allen Gewerben differenziert hatte, bildet sich ein eigener Stand der Messerschmiede heran. Auf dem Lande und in der Kleinstadt hat er sich bis in die Gegenwart erhalten. Auch der Familienname „Messerschmidt" oder „Messerer" erinnert daran. Im 16. Jahrhundert tritt auch der „Gäbeleinschmied" (furcillarum opifex) hervor; das „Nürnberger Wörterbüchlein" von 1713 kennt ihn noch; er muß sich also lange gehalten haben. Die ersten Gabeln waren aus Eisen; sie haben ihre Abstammung von der Küchengabel, mit der das Fleisch aus dem Topf geholt wurde, deutlich ausgesprochen. Das Technologische Wörterbuch von Johann Karl Gottfried Jacobssohn (5. Teil, Berlin 1793, S. 602) erklärt, daß Gabeln zuerst in „einem Inventario eines Fürsten aus dem Jahre 1239" erwähnt wurden. Was das für ein Fürst war, wird leider verschwiegen. Für die Herstellung der Löffel gab es eigene „Löffelschmiede"; auf sie geht der Familienname „Löffler" zurück. Aus der kleinen belgischen Stadt Dinant an der Maas wanderte nach ihrer grausamen Zerstörung durch Karl den Kühnen von Burgund (1466) die Kunst des Messinggusses und der Messingtreibarbeit nach Aachen und Nürnberg und entfaltete hier eine hohe Blüte. Primitivere Tierfiguren in Messingguß hatten schon vorher auch Hildesheim, Erfurt und Braunschweig in den Aquamanilien geliefert. Man verwendet nun diese Kunst für die Dekoration des Bestecks, indem man den Messern und Gabeln als Abschluß die aus Messing gegossene Ganz- oder Halbfigur der Got-



tesmutter, eines Ritters, einer Dame oder auch die eines Mönches gibt (Abb. 2, a).

Die Eßsitten des Mittelalters haben sich bis tief in die Neuzeit erhalten. Auf dem Abendmahl des Leonardo da Vinci (1494—97 gemalt) ist kein einziges Messer zu sehen, von einer Gabel nicht zu reden. Nur ein Jünger, vor dem eine Platte mit Fleisch steht, hält ein großes geschwungenes Tranchiermesser von mittelalterlicher Form mit dreieckförmiger Spitze. Ein ganz ähnliches, typisch für diese Zeit, enthält die Statue des Apostels Bartholomäus in der Pfarrkirche zu Wöhrd (Nürnberg). Das gleiche beobachtet man am Armreliquiar von 1514 des hl. Bartholomäus der Kreuzkirche zu Breslau. Aus den Schlachtenbildern Barthel Behams oder Peter Flötners „Schlacht in den katalonischen Feldern" erkennt man, daß diese Klingenform mit der des damaligen Kurzschwertes identisch ist. Auch auf dem Abendmahlsbild von Hans Schäuffelein (1492—1540) hält nur einer der sitzenden Jünger ein großes Tranchiermesser in der Hand. Der Griff ist lang, am Abschluß halbkreisförmig, die leicht geschwungene Klinge endet in einer Spitze. Zwei größere Tranchiermesser sieht man auf dem Abendmahl des Spaniers Nicente Juanes (1523—79); die Klinge ist hier schmäler und gerade. In einer Handschrift des Germanischen Museums von 1468 ist eine Tischgesellschaft dargestellt. Man sieht, wie die festen Speisen mit der Hand in den Mund geführt werden, einer ißt mit einem runden Löffel. Im gleichzeitigen „Mittelalterlichen Hausbuch" des Museums sitzt auf einem Bild ein Bildhauergehilfe mit seiner Frau an wohlbesetztem Tisch. Jedes hat ein Messer vor sich; die Form ist hier schlanker und gefälliger. Bei dem fürstlichen Festmahl des Michel Wohlgemut (1434—1519) im „Schatzbehalter" speist der Fürst wieder allein am Tisch; hinter ihm an zwei langen Tafeln die Gäste. Gabeln werden dabei nicht verwendet, nur Messer und runde, kurzstielige Löffel; auch diese sind so vereinzelt, daß Henne am Rhyn

Abb. 2.
Bestecke des Germanischen Museums in Nürnberg von der Gotik bis zum 19. Jahrhundert.

annahm, die Gäste hätten sie selbst mitgebracht. Sehr interessant ist das Bankett beim Kaiser Ferdinand I. im Jahre 1560, eine Radierung des Hofmalers Francesco Teizi (1520—1600). Die rechts vom Kaiser sitzende Fürstin verzehrt gerade ein Stück Braten, der auf einem flachen Teller liegt. Von der linken Seite aus hält sie es mit der Hand, mit der Rechten zerschneidet sie es. Ein älterer Kämmerer ist ihr dabei behilflich, indem er über die Tafel gelehnt das Stück mit einer Art Gabel festhält. Das Berliner Kupferstichkabinett enthält eine Federzeichnung aus dem 16. Jahrhundert, die einen Tisch mit Gästen zeigt; auch hier sieht man nur wenige Messer auf dem Tisch, keine Gabeln.

Die Renaissance bringt die Freude an bunten Farben wieder und damit in die Goldschmiedekunst Materialien und Techniker, die solche geben können, besonders das Email und die Halbedelsteine. In der Gürteltasche der Renaissance, die von den Goldschmieden reich mit Juwelen und Gold geschmückt wird, findet sich neben dem Dolch auch das Eßbesteck. Ein ganz köstliches Kabinettstück, ein ungemein zierliches Besteck aus emailliertem Golde, reich mit Diamanten besetzt, zeigt die Münchner Schatzkammer. Das Messer (0,16 m lang) hat eine eiserne Klinge; das weiße Email des Heftes wird durch farbige Blumen belebt. Zwischen ihnen sieht man die Gerechtigkeit und die Liebe in zwei Frauengestalten personifiziert. Auf der Gabel (0,14 m lang) findet sich der Glaube und die Hoffnung. Ein durchbrochener Knopf schließt den Stiel ab; am ovalen Löffel (0,16 m lang) aber läuft der breiter werdende Stiel in eine diamantenbesetzte Krone aus. Am 14. November 1475 fand die berühmte Landshuter Hochzeit Georgs des Reichen mit der Tochter des Polenkönigs Kasimir IV. statt. An diesem Tage verehrten die Landshuter Goldschmiede dem Herzog vorsorglich als Taufpatengeschenk den reizenden Georgi-Löffel aus vergoldetem Silber (0,19 m lang), der mit 5 Rubinchen besetzt ist. Meister Franz Hübschmann hatte ihn gefertigt. Den Stiel konnte man als Gabel verwenden, in ihm befand sich auch noch ein silbervergoldetes Federnrohr, ein Ohrlöffelchen und ein Zahnstocher. Die ehemals königliche Sammlung zu Kassel besaß einen goldenen Löffel, „4 Loth 1 g schwer“, mit der Jahreszahl 1544. Aus der gleichen Zeit stammen die Entwürfe des Stechers Heinrich Aldegrever, die wir in Abb. 3 bringen. Der Meister sagte sich, daß man den Löffel zur Mahlzeit oder auf die Reise mitnehme und er deshalb zum Zusammenklappen sein müsse. Darum hat er beide Entwürfe mit kräftigen Scharnieren versehen. Die Laffe ist am Lippenrande mehr rund und verfängt sich gegen den Stiel hin. Die kannelierten Stiele sind reich mit Akanthus dekoriert, zum Gießen bestimmt und am Ende der Laffe oder am Abschlußknopf mit Wappen versehen. Die Schale für Ohrlöffel und Federmesser zeigt Ranken, Rosetten und im Medaillon einen Cäsarenkopf.

Auch der goldgelbe Bernstein wird im 16. Jahrhundert gerne am Eßbesteck verwendet. Das Bayerische Nationalmuseum verwahrt ein Prachtstück, an dem die hellen Bernsteingriffe Elfenbeineinlagen tragen. Auf der Rückseite des Bernsteins sind Figuren und Inschriften mit Gold aufgemalt; männliche und weibliche Brustbilder, plastisch unter den Bernstein gelegt, bilden den Dekor des Medaillons. Die Seitenansichten des Messers zeigen einen bannertragenden Ritter und eine Dame, die einen Pokal hält. Auf der Schmalseite stehen geteilt die Worte: „Ut luna“, „ipsum“ (Wie der Mond, gibt er sich selbst Glanz). Auf den Seitenansichten der Gabel erblickt man einen Ritter mit einem Falken auf der Hand, auf der Kehrseite ein Liebespaar. Hier trägt die Schmalseite des Griffes die Worte „Deus“ „verax“ (Ein wahrhaftiger Gott). Das 16. Jahrhundert ist für die Schmiedekunst der Beginn einer neuen Blüte. Der Eisenschnitt, die Ätzung und Tauschierung sind die beliebtesten Dekorationsmethoden. Das Bayerische Nationalmuseum besitzt eine Gabel mit zwei Zinken (0,17 m lang), mit eisernem Griff. Griff und Zinken sind aus einem Stück geschnitten. Man sieht hier auch ein Messer aus Stahl, das gleichfalls aus einem Stück gefertigt ist. Es hat Hohlschliff, der Griff ist reich graviert mit Ornamenten und vergoldet. Ein anderes Besteck der Sammlung hat silber- und goldtauschierte Griffe, der Löffel bewegt sich wie bei Aldegrever in einem Scharnier (Länge: 0,20 m). Das 16. Jahrhundert gestaltet die Griffe auch schon aus geschnittenem Elfenbein. Im Bayerischen Nationalmuseum liegt ein Messerchen, auf dessen Griff Ranken, Karyatiden und Kartuschen geschnitzt sind. Von prachtvoller Geschlossenheit sind die Elfenbeingriffe anderer Bestecke des gleichen Museums. Besonders eines mit dem Kampf der Vögel; hier ist auch das den Griff umschließende Band hübsch

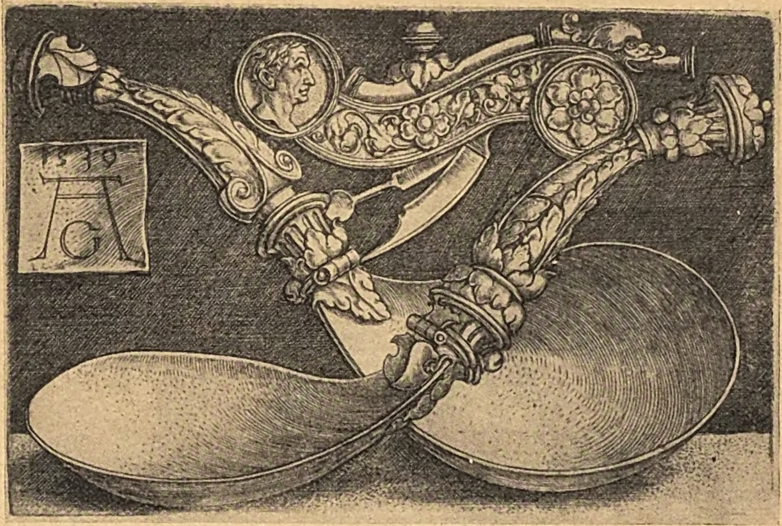


Abb. 3. Entwurf zu Prunklöffeln von Heinrich Aldegrever (1539)

emailliert und mit Vögel- und Laubwerkdekor geschmückt. Die Messerklinge des Bernstein-Bestecks ist sehr breit, die der anderen gegen die Spitze zu halbmondförmig geschwungen. Zinken und Griff der Gabel sind annähernd gleich lang. Sehr aparte silberne Gabeln und Löffel aus dem Behrschen Majoratsschatz befanden sich auf Schloß Popen in Kurland. Der ornamentierte Ansatz der Löffel trägt neben einer Hausmarke das Datum 1567; Beschau- und Meisterzeichen fehlen. Die Laffen sind noch mehr rund als oval. Von zwei Vorleggabeln mit eigenartiger Verstärkung zwischen den Zinken zeigt die eine als Knauf einen römischen Krieger. Die andere, durch einen Zweipaß zwischen den zwei langen, schmalen Zinken gegliedert, erscheint im unteren Teil wie ein gotisches Fenster. Der dünne Stiel der Gabel endet in einer männlichen Gestalt, die auf einem knopfartigen mit Akanthus dekoriertem Postamente steht.

Sehr interessante Stücke des 16. Jahrhunderts sehen wir auch im Grünen Gewölbe zu Dresden. Da ist ein zusammenklappbares Taschenbesteck aus Eisen mit tauschierten Goldranken, Bergkristallgriffe zeigen ein großes Messer und drei Löffel. Am Anfang des Griffes ruht ein Drachenkopf, den Abschluß bildet ein Athenakopf. Drei Messer haben Perlmuttergriffe. Um 1600 tauchen Messer mit achtkantigen Griffen aus Jaspis auf, auch Löffel aus weißgesprenkeltem böhmischem Jaspis, deren silbervergoldete Fassung in Schilden oder einem behelmten Kopf endet, besitzt das Grüne Gewölbe. Ein anderes Besteck der Sammlung hat Griffe aus Achat in goldenen, mit Blumen emaillierten Fassungen. Aus dem Ende des 16. Jahrhunderts ist ein Besteck zum Zusammenklappen. Seine Griffe mit Silberbeschlägen, Holz- und Schildpatteinlagen haben geschweifte Griffe.

Die Gebrauchslöffel des 16. Jahrhunderts sind meist noch aus Holz, bessere aus Buchsbaum oder Birke. Die Laffe ist vorn kreisrund, nach hinten spitz verlaufend. Am Ende des Jahrhunderts treten auch schon ovale Laffen auf. Die Stiele sind geschnitzt, enden zuweilen auf einem Schild. Auch Zinn tritt um 1600 dazu. Das Bayerische Nationalmuseum besitzt einen Zinnlöffel, dessen nach oben verjüngter Stiel mit Rollwerk und Engelsköpfchen in Relief verziert ist; die Bekrönung bildet eine Statuette des hl. Andreas. Ein Kupferlöffel der gleichen Sammlung zeigt als Stiel zwei offene über Eck gestellte Laternen, deren jede eine bewegliche Kugel birgt; die krönende Spitze ist mehrfach tief gekehlt.

Den geschilderten Eßsitten entsprechend werden die Bestecke im 17. Jahrhundert zahlreicher. Die Gabel ist im Bürgerhause noch immer unbeliebt. Das Brot spielt als Eßgerät noch eine bedeutende Rolle. 1645 erschien ein Kupferstich „Tischzucht" von Conrad Meyer. Man sieht darauf eine bürgerliche Familie beim Tischgebet sitzen. An die Abbildung schließt sich eine lange gereimte Anleitung, wie man den Tisch decken und abdecken und wie man sich beim Essen verhalten soll. Darin heißt es:

„Mit dreyen Fingern nur angreiffe du die Speisen
Garalles (ohne Fisch) mit gutem Messer schneide
In dem einschieben doch das Messer gänzlich
meide."

Der Fortschritt in den Eßsitten ist einleuchtend. Jeder hat sein eigenes Messer, aber die Gabel wird noch mit keiner Silbe erwähnt. Wäre sie vorhanden, so würde auch keiner das Fleisch mit dem Messer in den Mund schieben. Vier Jahre später sehen wir auf der Darstellung des Mahles zu Nürnberg (Kupferstich von Wolfgang Kilian, 1581—1662), mit dem man am 25. September 1649 den Friedensschluß nach dem Dreißigjährigen Kriege feierte, auch die Gabel in Gebrauch. Am oberen Ende der Tafel sitzt ein Gast und hält auf einer Gabel mit zwei kurzen Zinken und dünnem unverziertem Stiel gerade ein Stück Braten in die Höhe, um es in den Mund zu führen. Freilich handelt es sich hier um ein Festmahl mit allem Prunk für Diplomaten.

Selbst fürstliche Personen aßen noch lange mit den Fingern. Karl V., Liselotte von der Pfalz und Ludwig XIV. benützten nie eine Gabel. Das hatte Nachteile. Als der König von England eines Tages bei Ludwig XIV. speiste und auch keine Gabel erhielt, lüpfte er, so oft die Königin das Wort an ihn richtete, mit fettigen Fingern seinen kostbaren Federhut. Dadurch waren die Federn schließlich so voll Fett, daß es auf die Schultern des Königs herabtropfte. Montaigne (Essais, 1580—88) klagt, daß er sich beim Essen immer in die Finger beiße. 1560 stellte Georg Calviac auf einer Reise fest, daß in Deutschland und Italien jeder Gast ein Messer habe, während in Frankreich nur 2 bis 3 Messer auf der Tafel seien. Der englische Reisende Thomas Coryot konnte sich 1608 in Italien nicht genug darüber wundern, daß man, „was in keinem Lande üblich sei", beim Essen das Fleisch mit der Gabel auf dem Teller halte und mit dem Messer schneide. Als er diese Sitte auch in seiner Heimat einführen wollte, wurde er ausgelacht und mit dem Spottnamen „Furcifer" (Gabelhalter) belegt. Auch in Deutschland erhielten damals Leute, die mit der Gabel aßen, den Übernamen „Gabeler" oder „Gabler", der zum Familiennamen wurde. Noch Moscherosch (1601—69) sagt, es sei eine Torheit, Salat mit der Gabel zu essen und meint, das wären nach welscher Unart schmeckende Possen.

Das Barock bringt seinem Charakter entsprechend die stärksten malerischen Wirkungen in der Gestaltung des Eßgeräts hervor. Die Zweckform tritt dabei freilich oft sehr zurück. Während man im deutschen und holländischen Bürgerhause noch lange an der plumpen Form des Mittelalters festhält, gibt Frankreich mit seinem feineren Geschmack dem Besteck schon gefälligere Formen, der Griff nähert sich bereits stark dem heutigen.

Das Elfenbein spielt jetzt eine große Rolle. Man läßt die Griffe gerne in vollrunde Halb-

oder Ganzfiguren auslaufen, wie Abb. 4 zeigt. Sie gibt Prachtstücke aus der Sammlung Sulkolwski, die das Germanische Museum erwarb. Das mittlere Transchiermesser zeigt noch immer die Klingenform vom Ausgang des Mittelalters. Noch immer bringen die Gäste ihr Besteck mit. In Deutschland läuft damals die Redensart umher, „sein Messer aufweisen", weil jeder noch sein Messer mitbringt und aufklappt. Der Ausdruck bedeutet deshalb soviel als „sich zu Tisch setzen". Viele Prachtstücke aus der Zeit haben sich erhalten. Das Grüne Gewölbe besitzt eine große Garnitur, bei der die Griffe aus Korallenzinken bestehen. Die Zwingen der Messer und Gabeln sind mit vergoldetem Silber verkleidet, aufgelötet und mit Email ausgefüllte Drahtarbeit, sowie Türkisen verstärken den prunkvollen Eindruck. Die stählernen Ansätze, sowie die geschweiften Rücken der Messer sind mit aufgelegten Silber- und Goldornamenten geschmückt. Andere Bestecke des gleichen Museums sind aus Karneol, Achat oder Jaspis. Besonders prachtvoll erscheinen ein Messer und eine Gabel mit facettierten Griffen aus Jaspisachat, die mit Rubinen, Brillanten und Diamanten geschmückt sind. Am gleichen Orte sieht man 9 Löffel, deren Schalen aus vergoldetem Silber bestehen und deren Griffe aus Bergkristallknöpfen zusammengesetzt sind. Wenn der Goldschmied jener Tage einen Löffel fertigen wollte, schmiedete er zuerst ein Silberblech von der Form des Löffels. Der breite Teil wurde dann auf ein Loch des Bleistampfes gelegt. Es war das eine dicke Bleiplatte, worin verschiedene Löcher von der Gestalt des Löffels ausgehohlt waren. Mit der Löffelstampfe, einem starken eisernen Stempel, trieb dann der Meister die Ausbauchung heraus. Auf Abb. 2 sehen wir in dem Besteck b und c zusammenklappbare Eßgeräte des 17. Jahrhunderts (17—18 cm lang); die grünlichen Horngriffe sind mit Silber beschlagen und haben Pistolenformen. Bei dem Silberbesteck d, e, laufen die Griffe in Brustbilder aus (Länge: 14—15,8 cm). Ein anderes Besteck des Museums (19,5 cm lang) hat buntemaillierte und getriebene Griffe. Die Messerklinge ist teilweise geätzt und vergoldet. Das Besteck f, g, h ist aus vergoldetem Silber und hat plastisch verzierte Griffe. Die Löffel zeigen die Beschaumarke D (Dresden) und die Marke HK. Das Besitzerzeichen lautet: C. R. 1667. Einfache Löffel des Bürgerhauses fertigen oft auf der Stör herumziehende Löffelgießer. In Frankfurt a. M. verbietet das der Rat am 1. Oktober 1661 auf Beschwerden des Kandtengießerhandwerks.



Abb. 4. Elfenbeinbesteck mit Wetzstahl aus der Sammlung Sulkolwski (Germanisches Museum) (17. Jahrhundert)

Das 18. Jahrhundert ist das Jahrhundert des Porzellans. Damit kommt ein neues Material zu dem bisherigen Dekor der Griffe. Es gibt Bestecke mit kurzen dicken Porzellangriffen, die Blaumalerei nach Delfter Manier als Dekor zeigen. Die Wiener Silberkammer verwahrt ein Konfektbesteck für 12 Personen, dessen vergoldetes Silber an den Porzellangriffen Chinoiserien trägt. Das Hamburgische Museum für Kunst und Gewerbe besitzt einen Löffel, der ganz aus Porzellan ist und goldgehöhte Violett-Purpur-Malerei von J. Bottengrüber (Breslau 1729) als Dekor zeigt. Auch edle Hölzer zieht der Goldschmied zur Ornamentierung heran. Die Wiener Hoftafel- und Silberkammer hat Bestecke mit Rosenholzgriffen, die in Paris gefertigt wurden. Die Kaiserin Maria Theresia und Franz Joseph II. benützten Mundzeug aus massivem Gold, um 1750 gefertigt. Im Bürgerhaus sieht man Bestecke aus ganz dünnem Silberblech; Rocaillen und Kartuschen in hübscher Treibarbeit schmücken die Griffe, die innen mit einer erdigen Masse ausgegossen sind. Noch immer hat das Eßmesser die spitze Klinge, wie man aus dem Rokokomesser i der Abb. 2 ersehen kann. Dieses silberne Besteck (i, k, l), eine Arbeit des Augsburger Meisters Georg Winkler von 1727, hat gegossene, mit Pflanzenornament verzierte Griffe (Länge ca. 20 cm). Aus einem Landshuter (Niederbayern) Bürgerhaus ist ein Ro-

kokobesteck mit silberbeschlagenen Hirschhorngriffen belegt. Ein anderes Besteck mit Griffen aus Rehkronen (Bayerisches Nationalmuseum) zeigt am Abschluß des Messers einen männlichen, an dem der Gabel einen weiblichen freigeschnitzten Kopf. Die Schneide der Klinge ist geschweift. Viele Gabeln sind noch zweizinkig. Die einfachen Bestecke der Bürger hatten seit 1500 Hefte aus Horn, Stein, Knochen, rotgefärbtem Holz und allerlei Metallen. Noch immer bringt man zu Hochzeiten und anderen Gastmählern sein Besteck mit, wie das „Nutzbare, galante und kuriose Frauenzimmerlexikon" (Frankfurt und Leipzig 1739) mitteilt. Von den Gabeln erzählt das Buch, daß „die gewöhnlichsten zweispitzig, andere drei- und vierspitzig" seien. Über den Löffel, der sich jetzt immer mehr der heutigen ovalen Form nähert, äußert er sich: „Ist ein von Silber, Zinn oder Blech mit einem langen Stiel rundlänglich ausgewölbtes Schöpf-Geschirr, womit die Suppe und Brühe aus der Schüssel gelanget wird". Um 1800 bezog man in Deutschland viel bürgerliches Besteck mit schwarzen Horngriffen aus England; ein Paar Messer und Gabeln kostete 4 Schillinge.

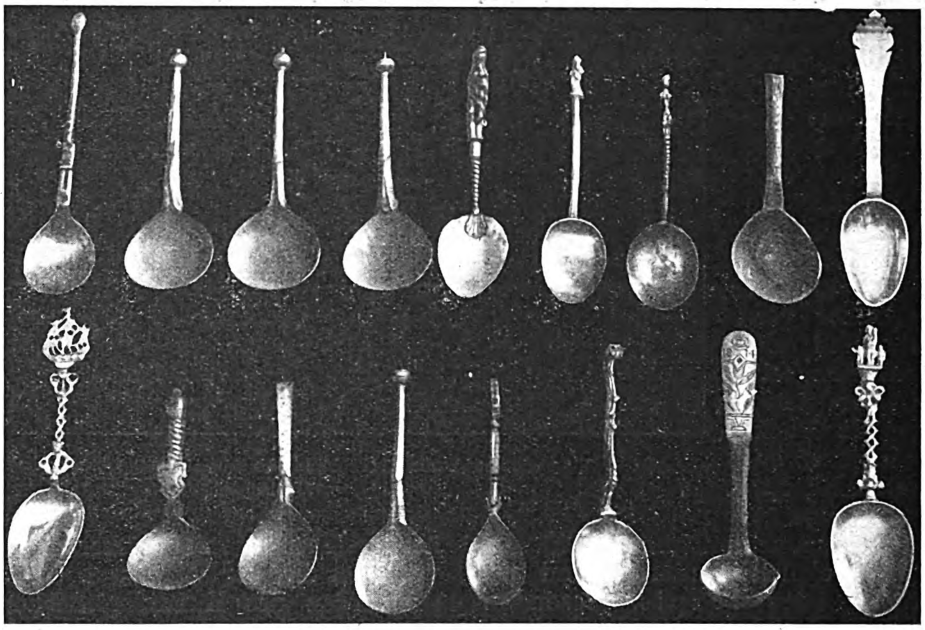
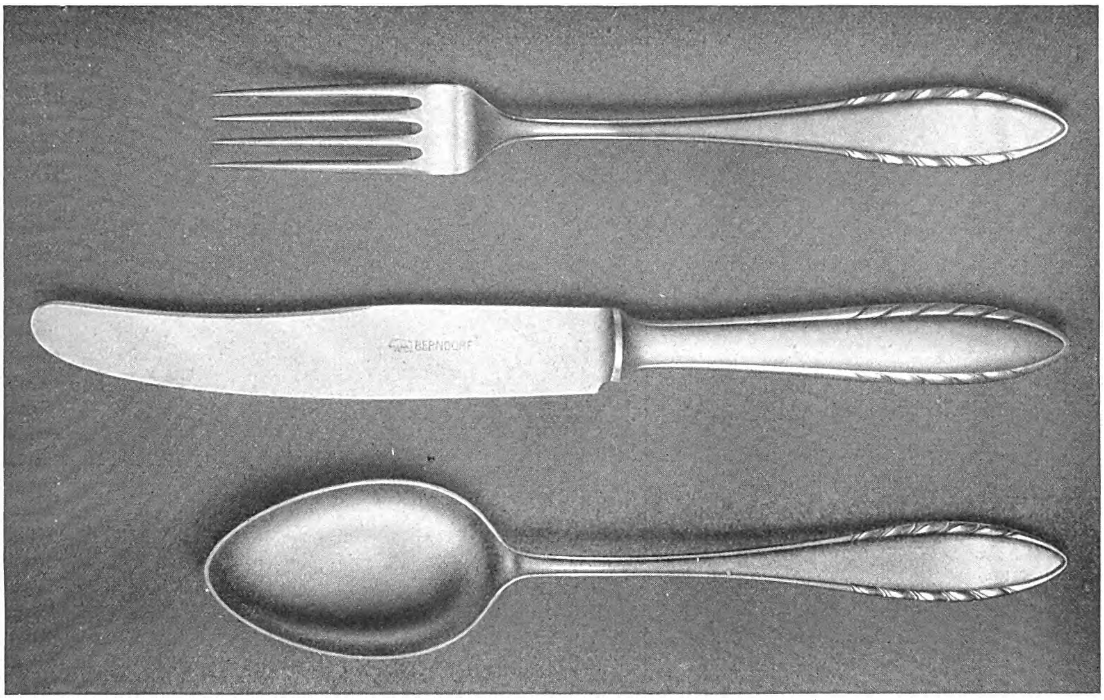


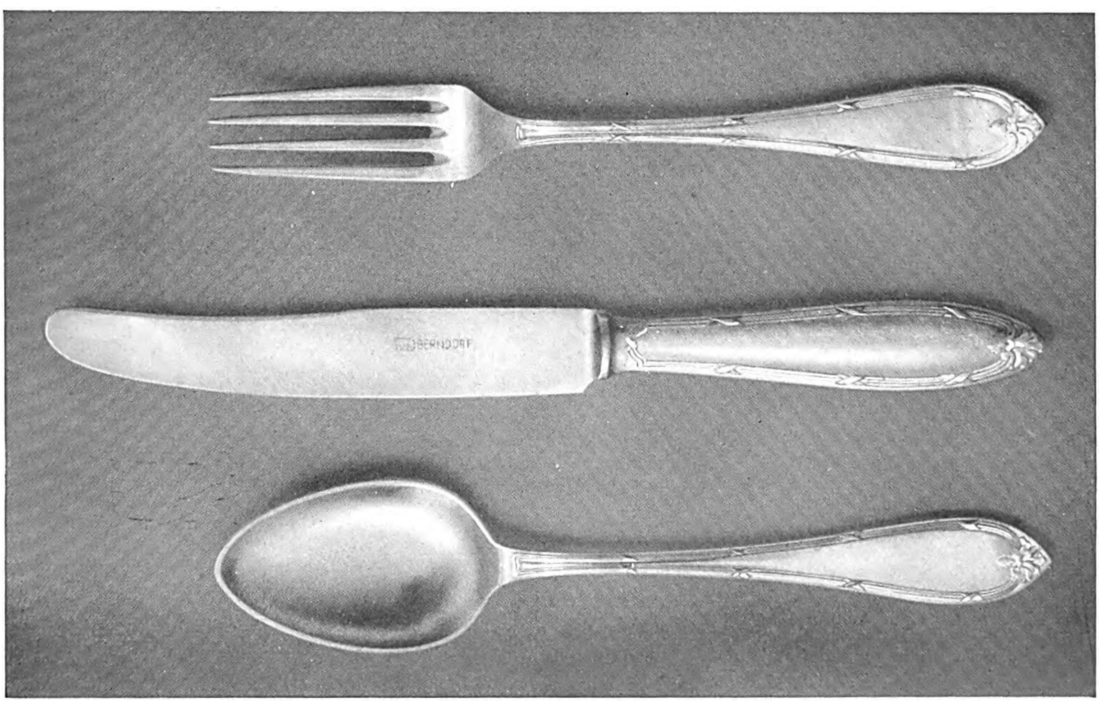
Abb. 5. Löffelformen von 1600 bis 1814 (Germanisches Museum)

Rationalisierung der Juwelenerzeugung - A. Pokorny, Prag (Fortsetzung)

Die Wahl der Geräte ist selten vollkommen zweckmäßig, denn sie ist durch subjektive Beurteilung sowie materielle Verhältnisse des Arbeiters bedingt. Ferner können Werkzeuge, die in einer Werkstatt oder für eine Arbeit sich eignen, an anderer Stelle unzureichend sein. Da das Werkzeug großen Einfluß auf die Arbeit ausübt und mangelhaftes Material die Arbeit stark beeinträchtigt, soll allem Werkzeug die größte Sorgfalt gewidmet werden. Es wäre deshalb von Vorteil, in jeder Werkstatt eine „Werkzeugabteilung" einzurichten, deren Größe durch die Größe des Betriebs gegeben würde. Es können auch ganz kleine Werkstätten eine solche Abteilung haben, die einen Hilfsarbeiter einige Stunden beschäftigen würde.

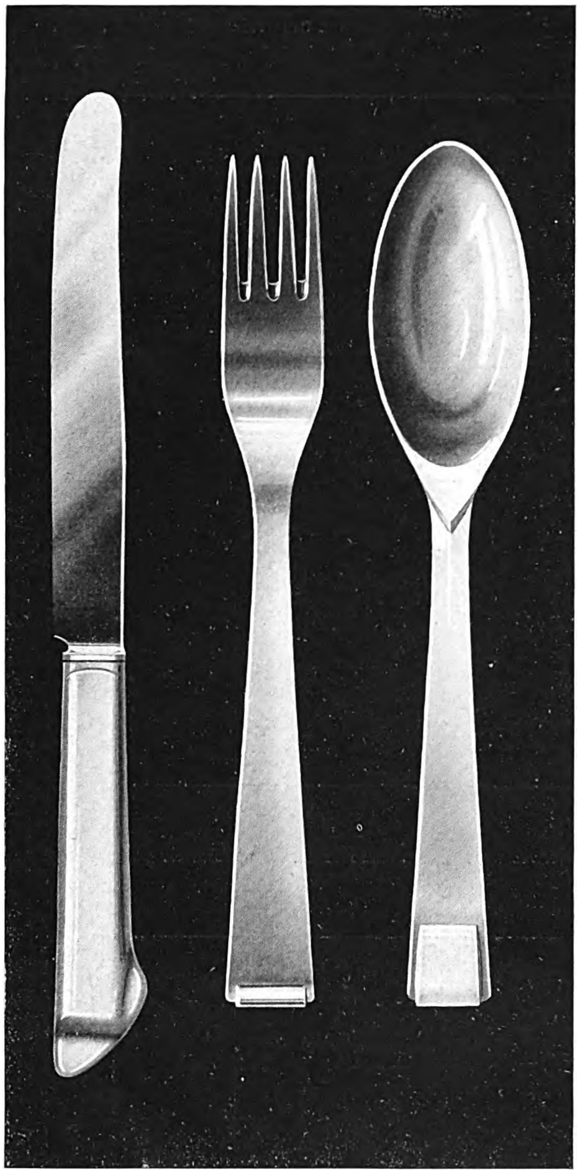
Die Werkzeugabteilung würde in erster Reihe alle nötigen Werkzeuge beschaffen oder machen, ferner beim Feststellen, Suchen der Werkzeuge usw. technische Beihilfe leisten. Weiter würde die Werkzeugabteilung für Reparaturen sowie für die Erhaltung aller Werkzeuge zu sorgen haben. Es ist nicht rationell, wenn jeder Arbeiter um die Erhaltung seiner Werkzeuge sorgen muß, weil die Reparaturen, Verbesserungen usw. selten so fachmännisch und so billig wie vom Spezialisten hergestellt werden können. Unter die Erhaltung der Werkzeuge gehört selbstverständlich auch das Schleifen von Bohrern, Ausschleifen (nicht Zuschleifen) von Sticheln usw. Große Werkstätten können eine Reihe von verschiedenen Spezialisten in dieser Abteilung beschäftigen. Die mittleren und kleinen Werkstätten können die gleichen Vorteile durch eine gemeinsame, evt. genossenschaftliche Zentrale Werkzeugabteilung erreichen. Da ich annehme, daß das Einrichten einer besonderen Werkzeugabteilung Einwände und Widerstände hervorrufen wird, weil „es so auch geht", werden einige Beispiele und Hinweise am Platze sein. Alle Fabriken und die meisten Werkstätten, welche rationell geleitet werden, haben ihre Werkzeugabteilungen, die alles Werkzeug den Arbeitern liefern. Diese Zentralabteilung untersucht bei Reparaturen und abgebrauchten Werkzeugen die Fehler und Mängel und macht sich die in der

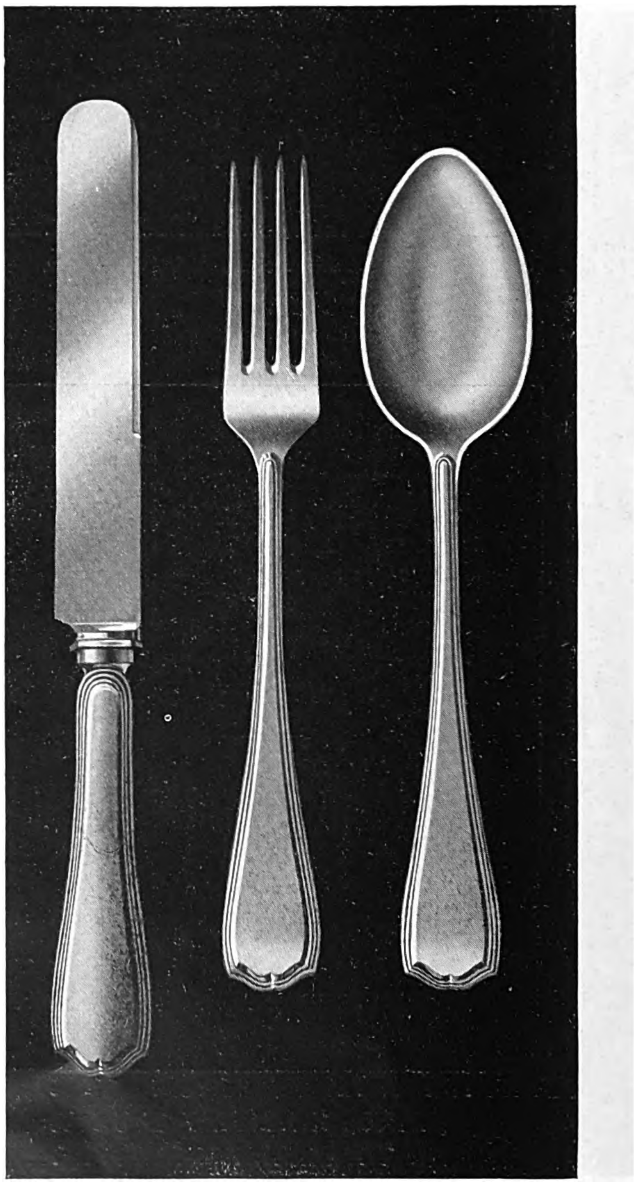




BERNDORFER METALLWARENFABRIK ARTHUR KRUPP A.-G., BERNDORF

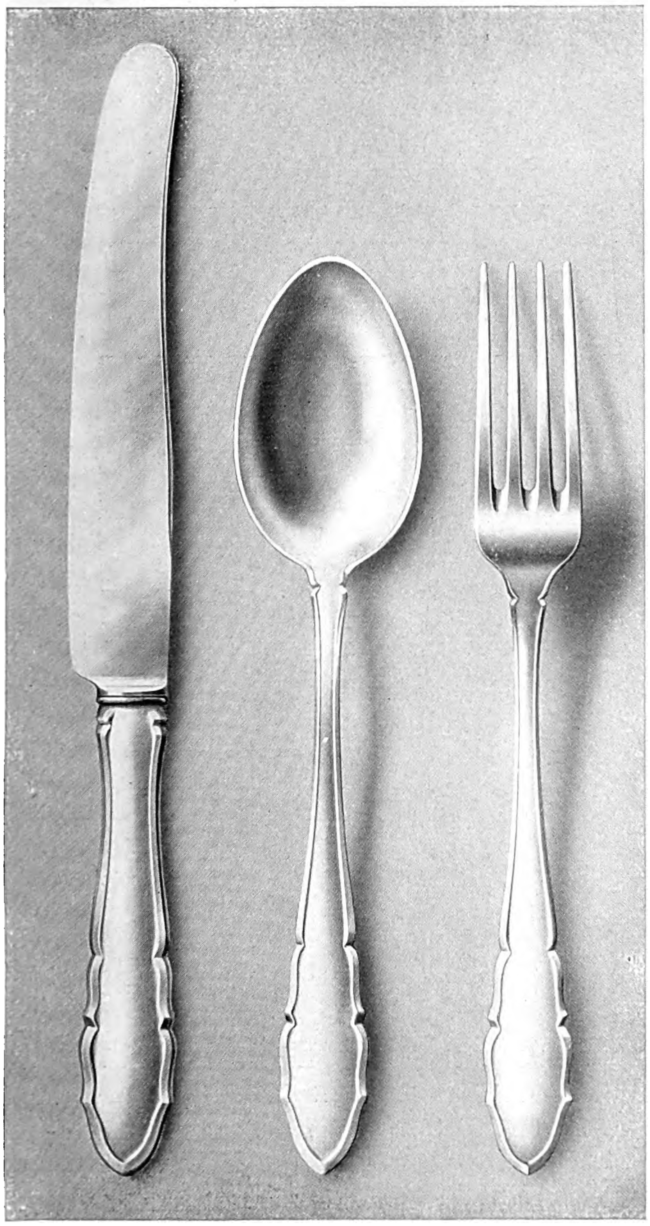
KOCH & BERGFELD, BREMEN
BESTECK „BÖTTCHER-STRASSE“
ENTWURF PROFESSOR HOETTGER
BREMEN-WORPSWEDE

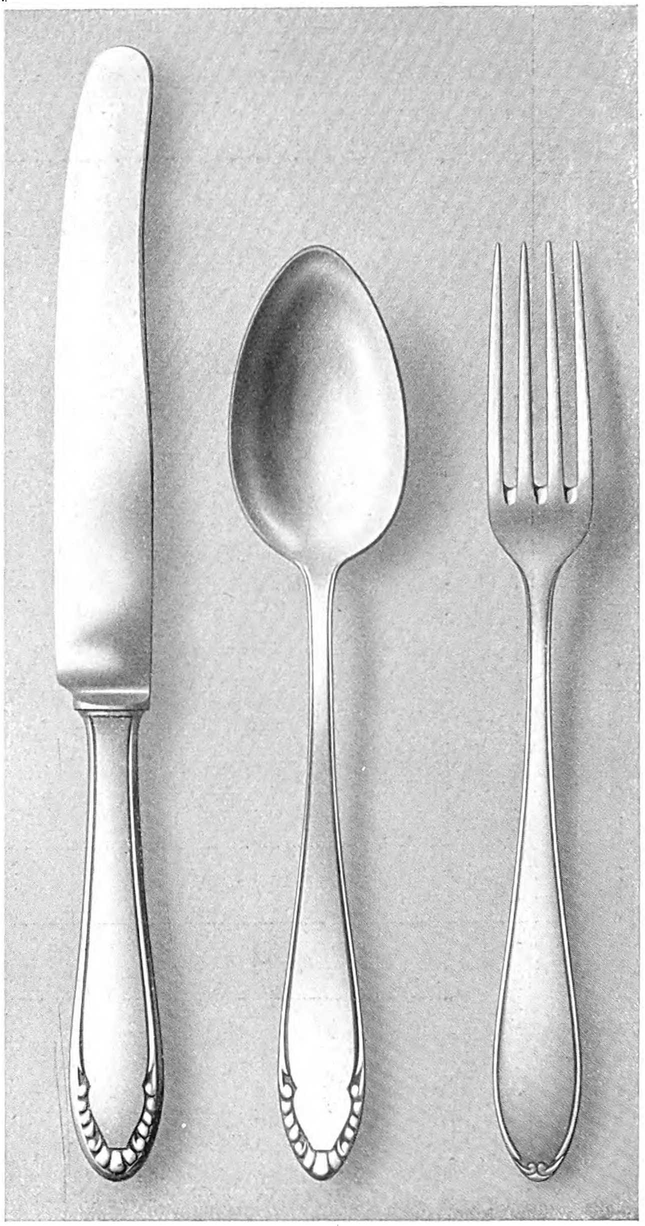




KOCH & BERGFELD,
SILBERWARENFABRIK, BREMEN

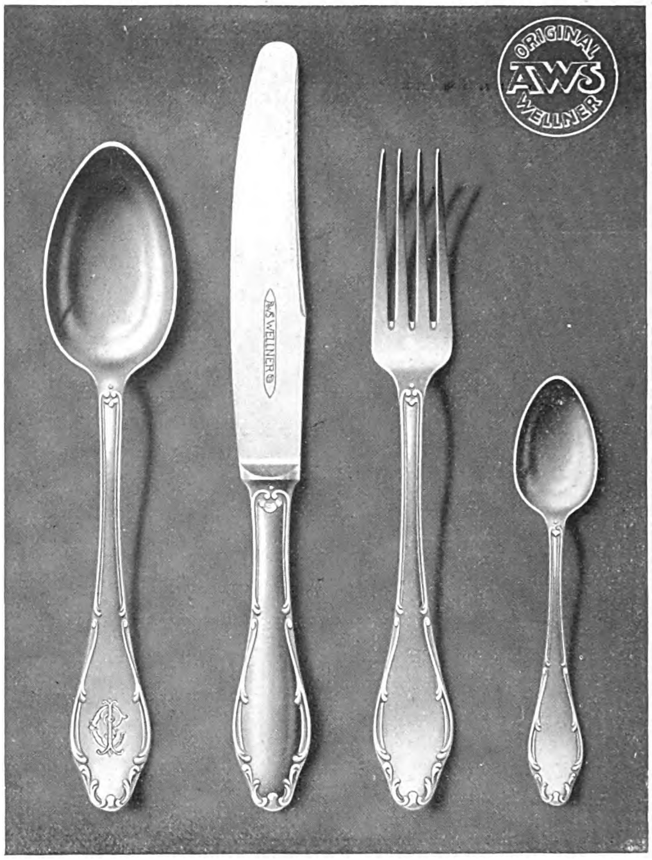
KARL KALTENBACH & SÖHNE A.-G., SILBERWARENFABRIK, ALTENSTEIG, WÜRTT.

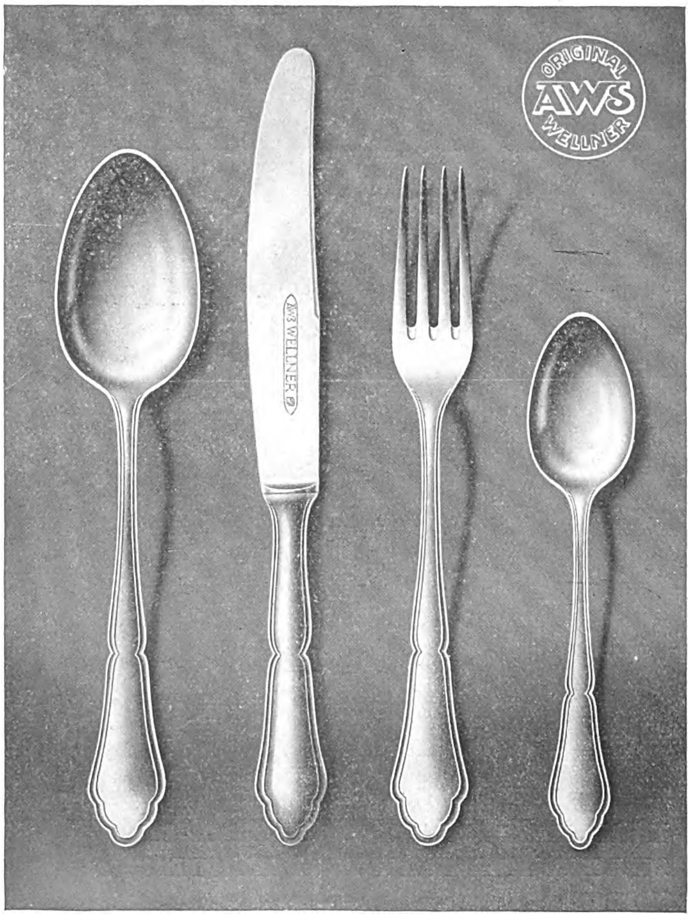




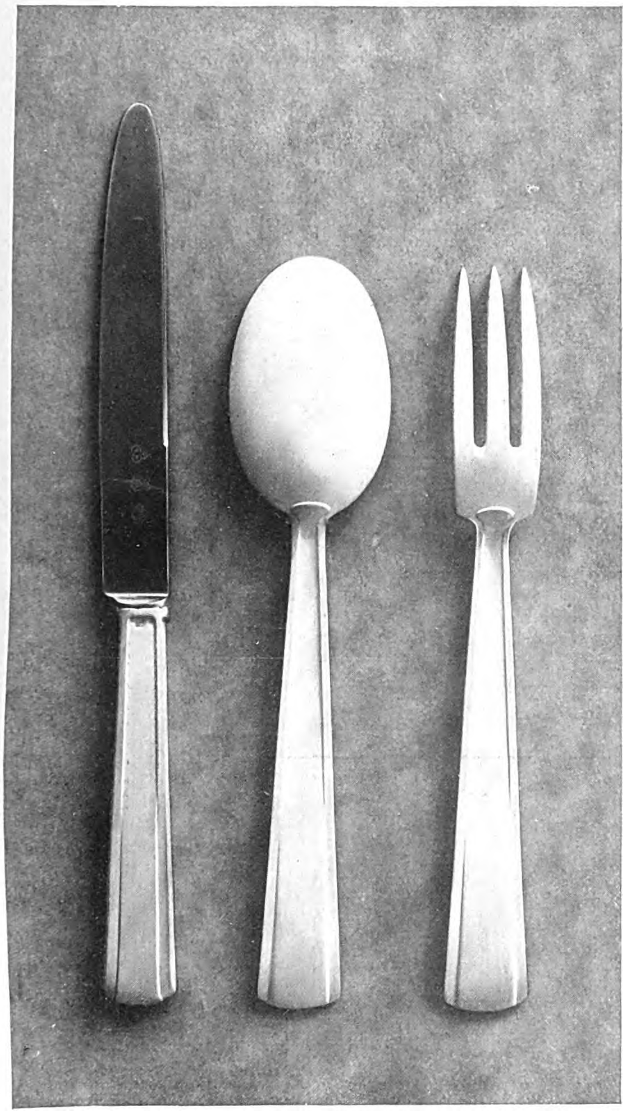
KARL KALTENBACH & SÖHNE A.-G., SILBERWARENFABRIK, ALTENSTEIG, WÜRTT.

SÄCHSISCHE METALLWAREN-FABRIK
AUGUST WELLNER SÖHNE,
AKTIENGESELLSCHAFT
AUE i. ERZGEB.

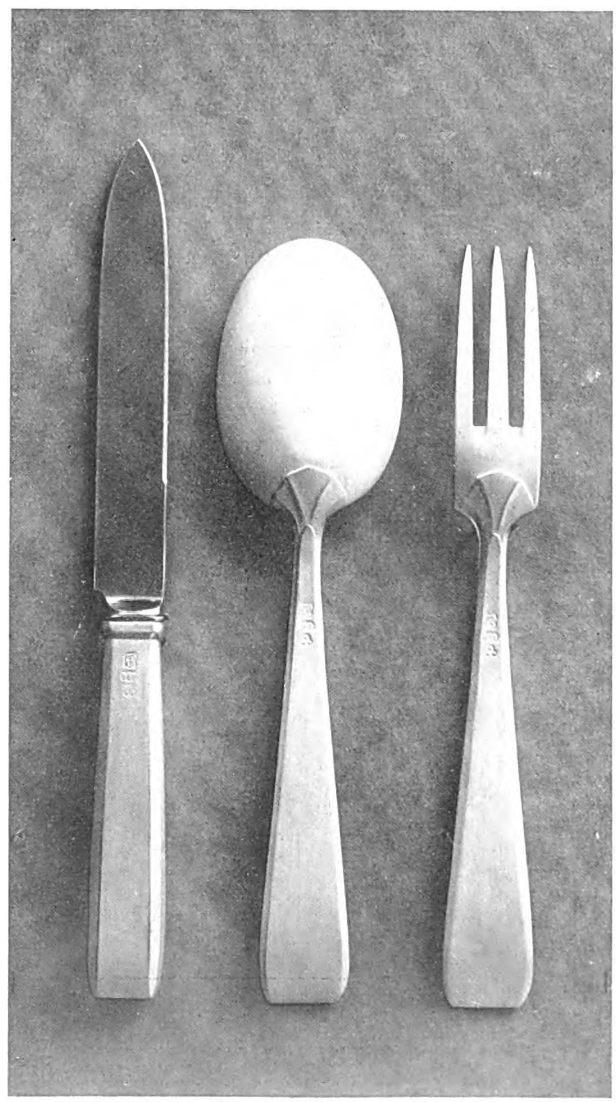




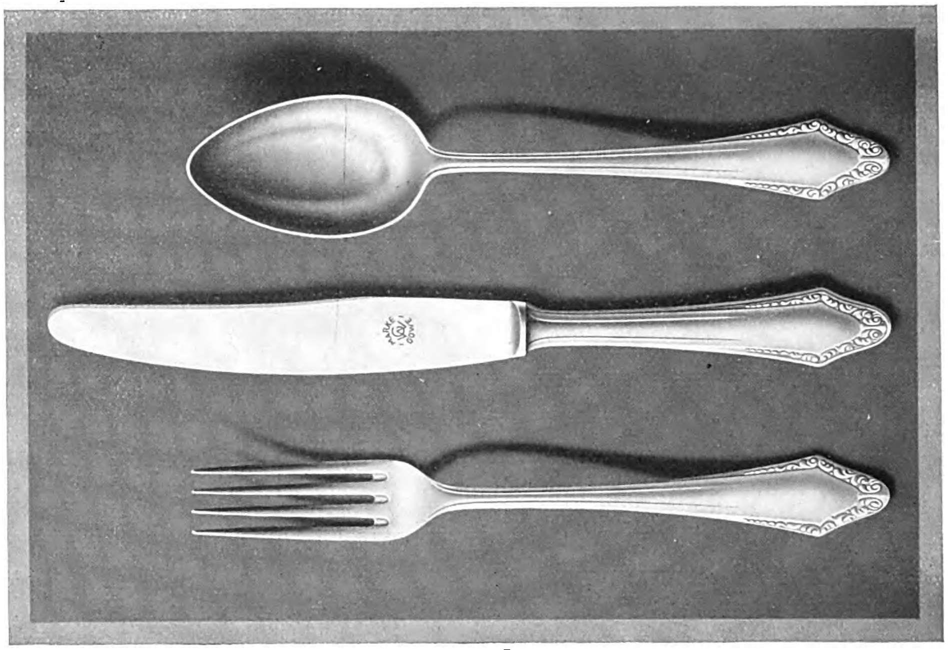
SÄCHSISCHE METALLWAREN-FABRIK
AUGUST WELLNER SÖHNE,
AKTIENGESELLSCHAFT
AUE i. ERZGEB.

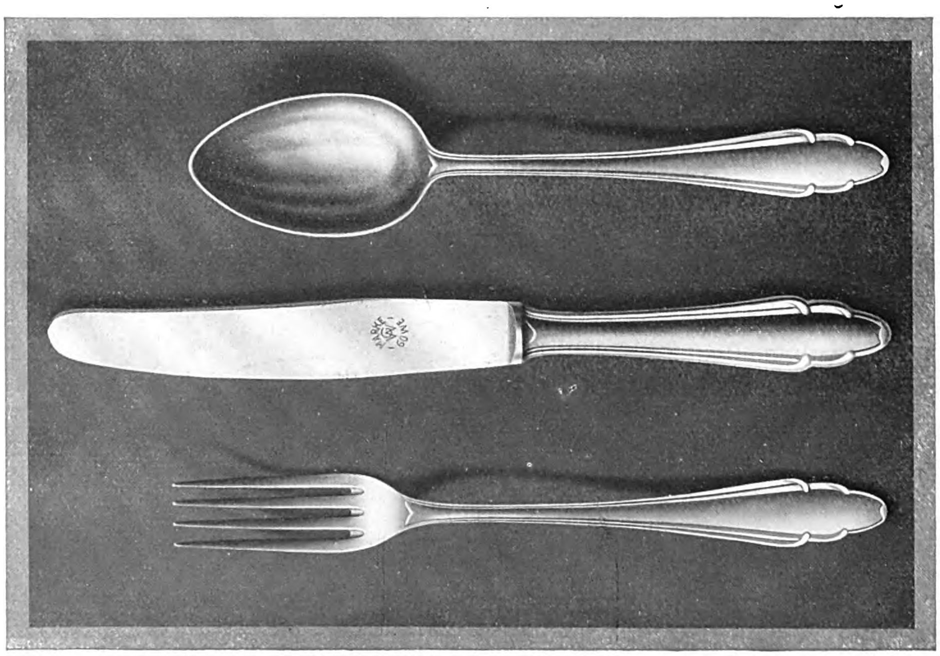


WOLFERS FRÈRES
SILBERWARENFABRIK
BRÜSSEL

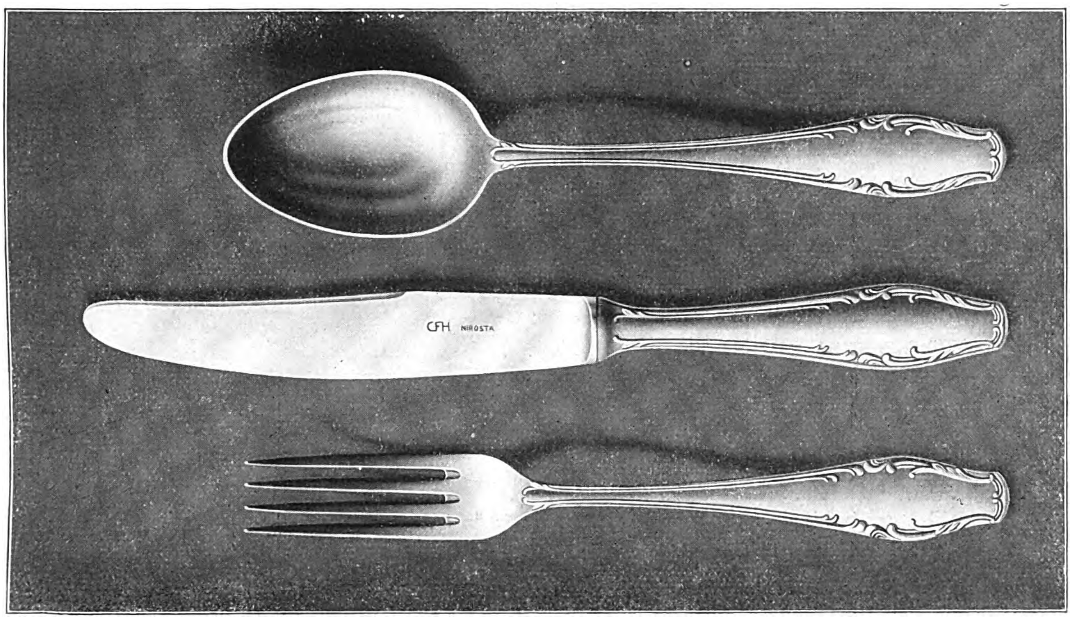


WOLFERS FRÈRES
SILBERWARENFABRIK
BRÜSSEL

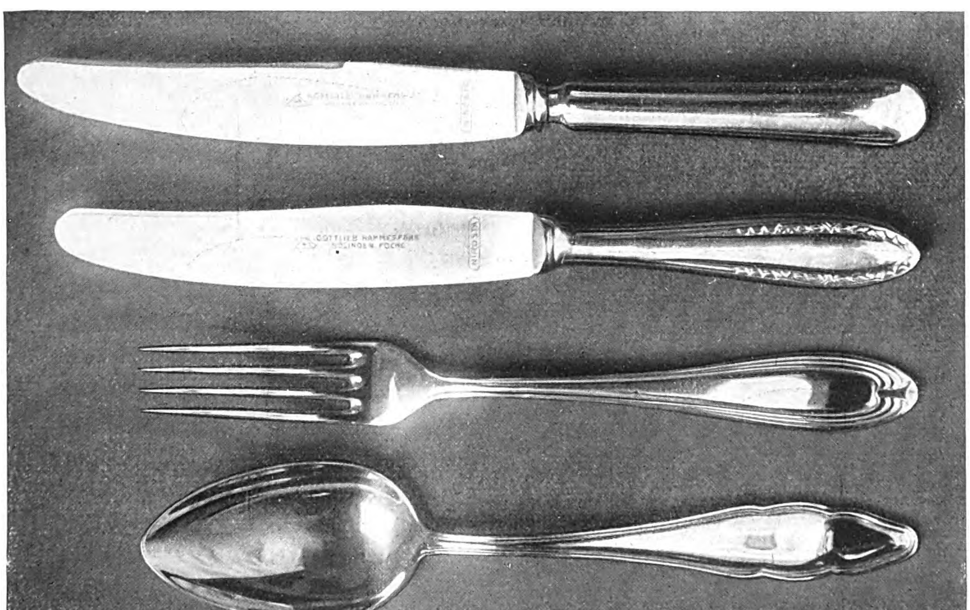




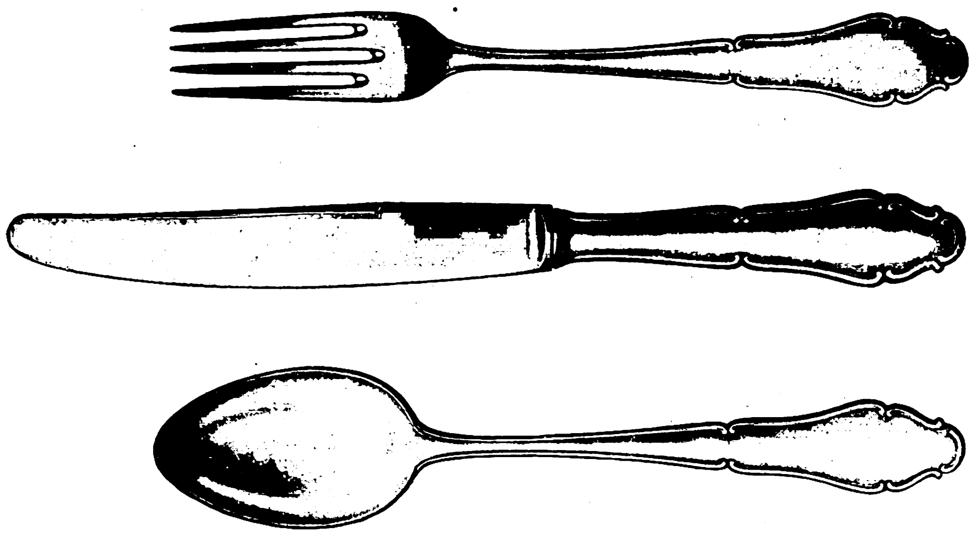
CHRISTIAN GOTTLIEB WELLNER A.-G., BESTECK- U. METALLWARENFABRIK AUERHAMMER b. AUE i. SA.



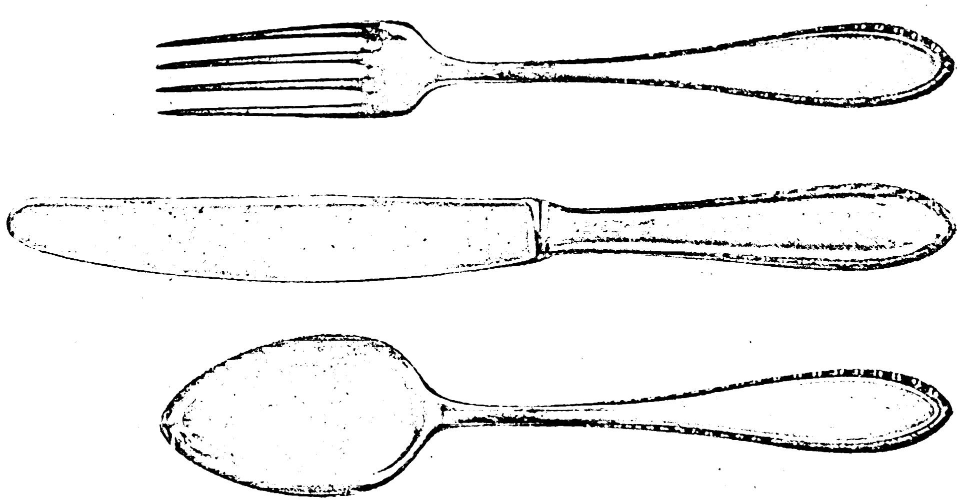
C. F. HUTSCHENREUTER & CO., BESTECK- UND METALLWARENFABRIK, AUE i. SA.



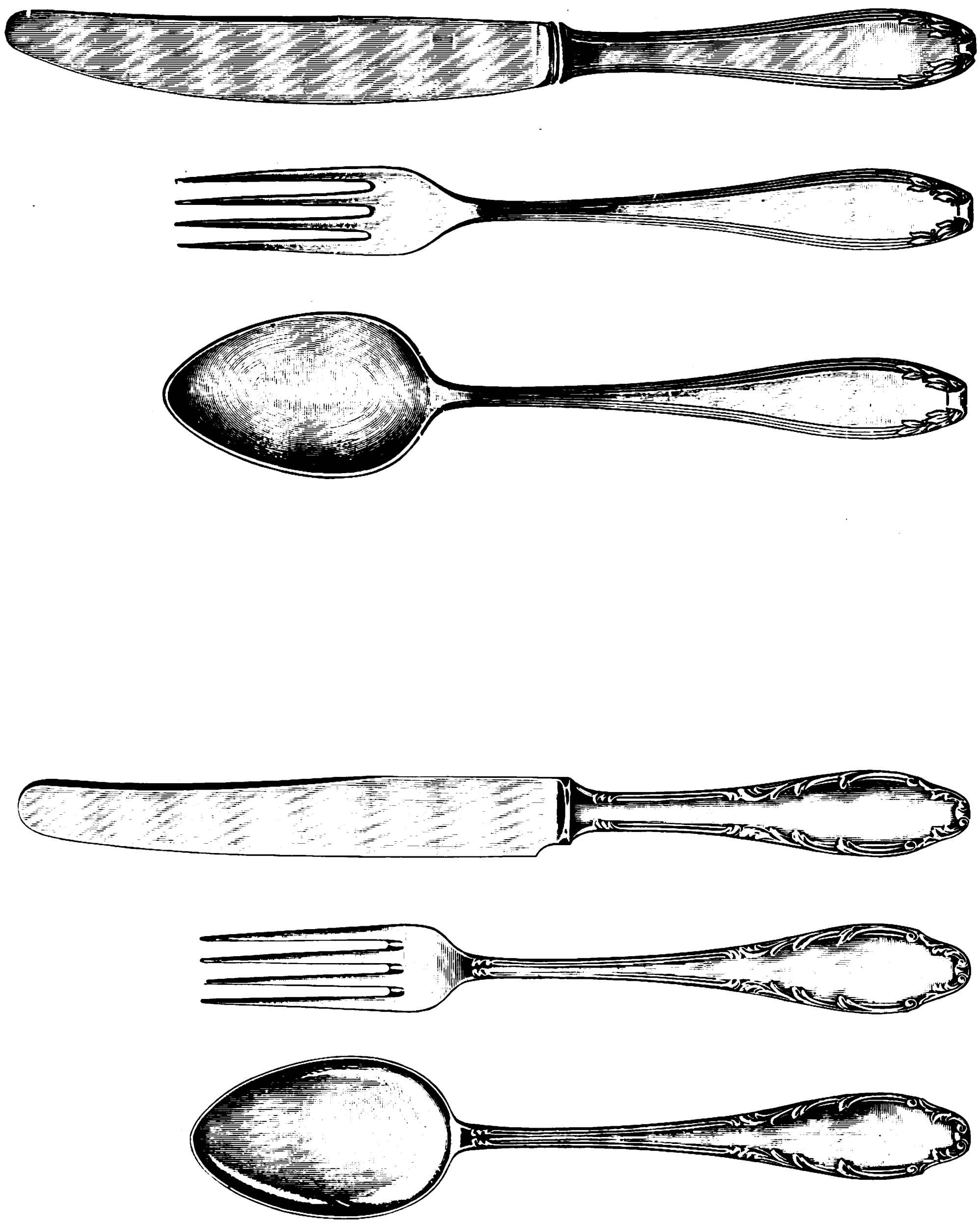
GOTTLIEB HAMMESFAHR
BESTECKFABRIK
SOLINGEN-FOCHE



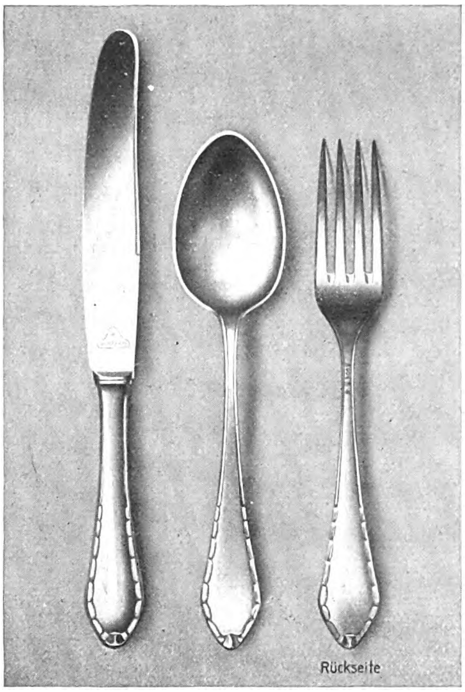
LUTZ & WEISS G. M. B. H., PFORZHEIM, SILBERWARENFABRIK

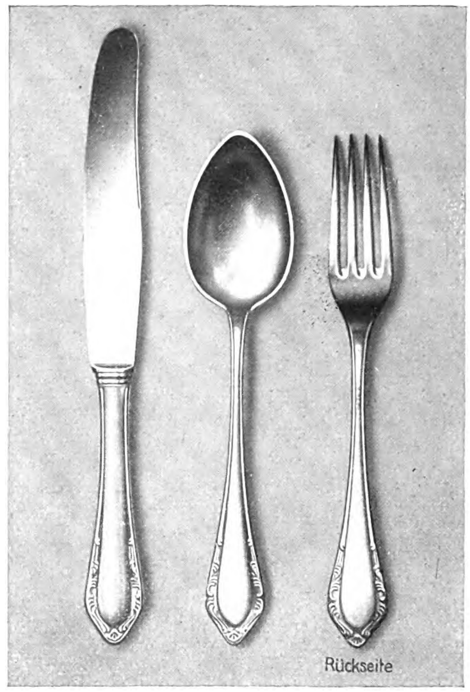


SANDRIK, ALPACCAWARENFABRIK, DOLNE HAMRY-SLOVAKEI

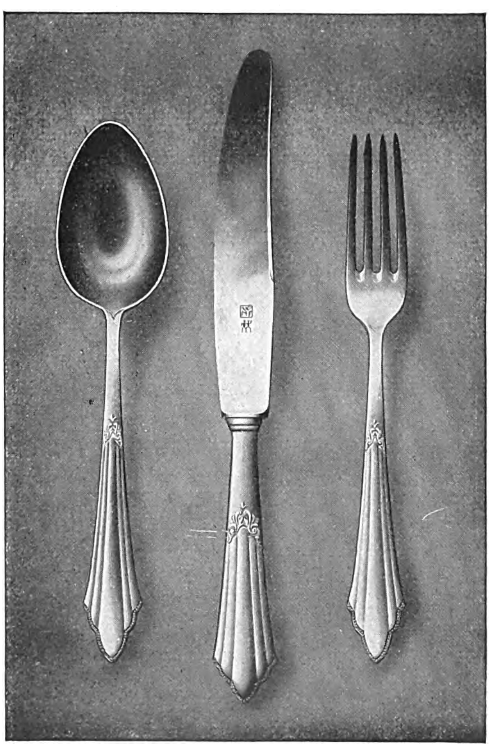


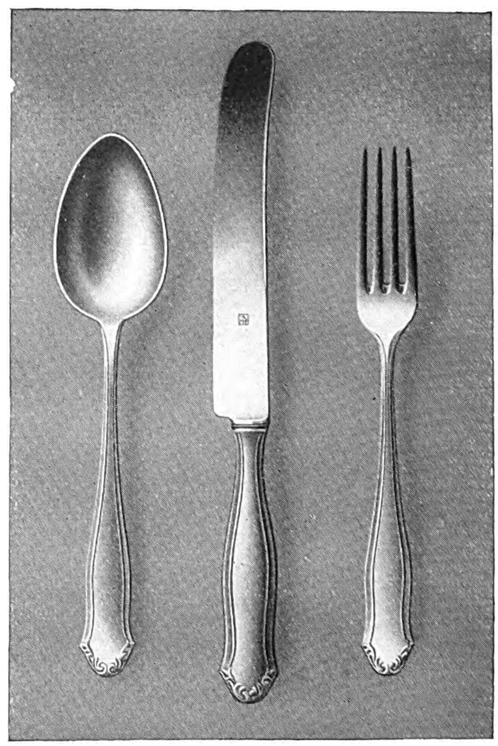
C. B. SCHROEDER, BESTECKFABRIK, DÜSSELDORF



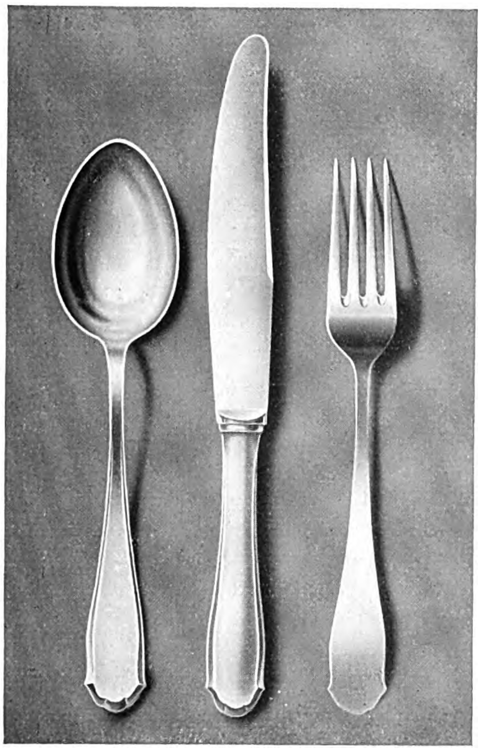
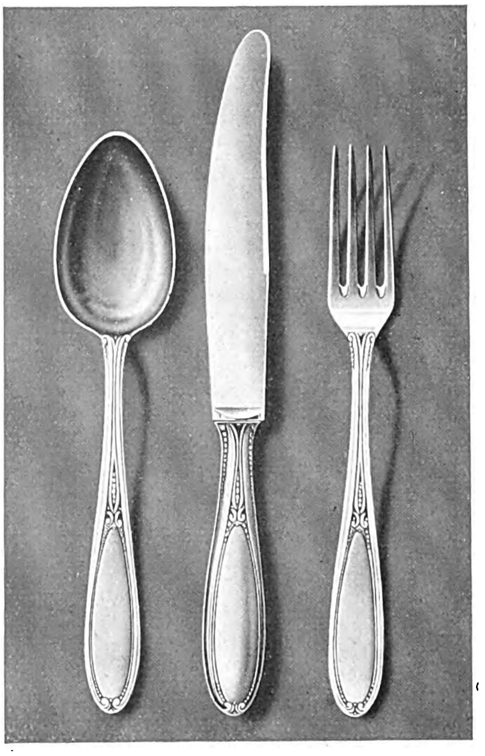
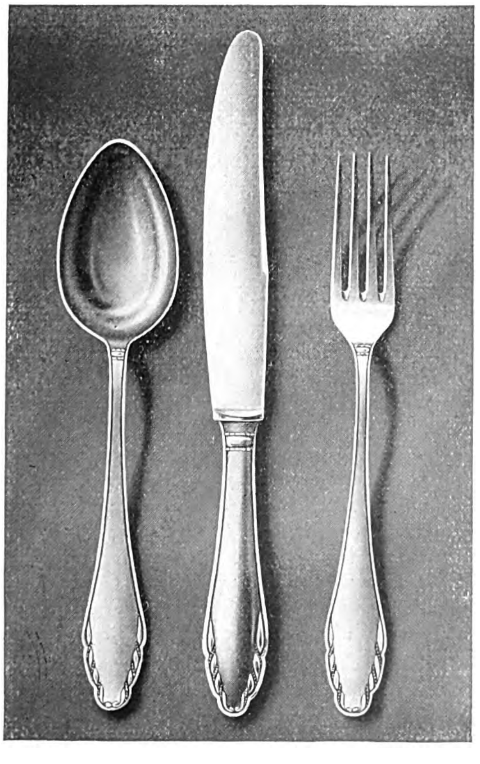
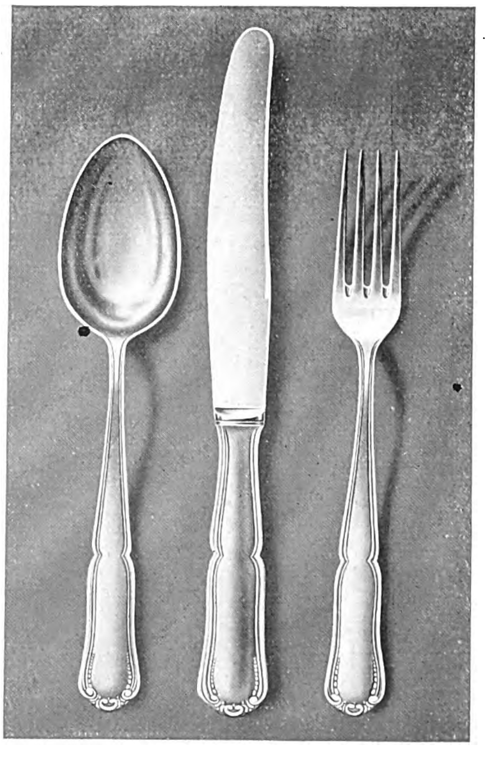


VEREINIGTE SILBERWAREN-FABRIKEN A.-G., DÜSSELDORF

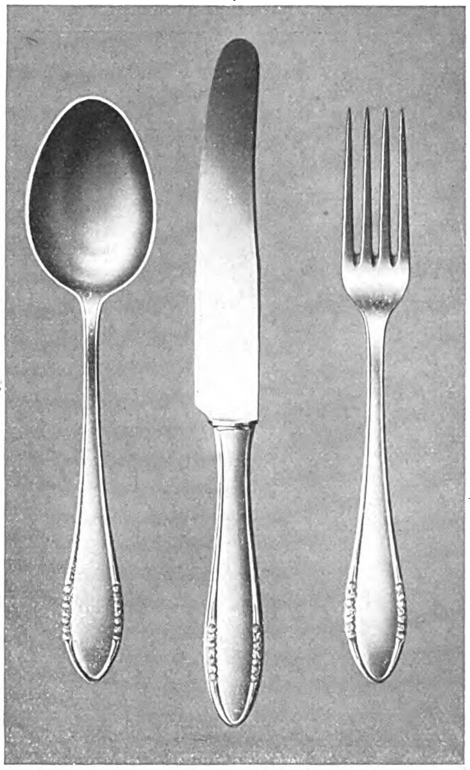


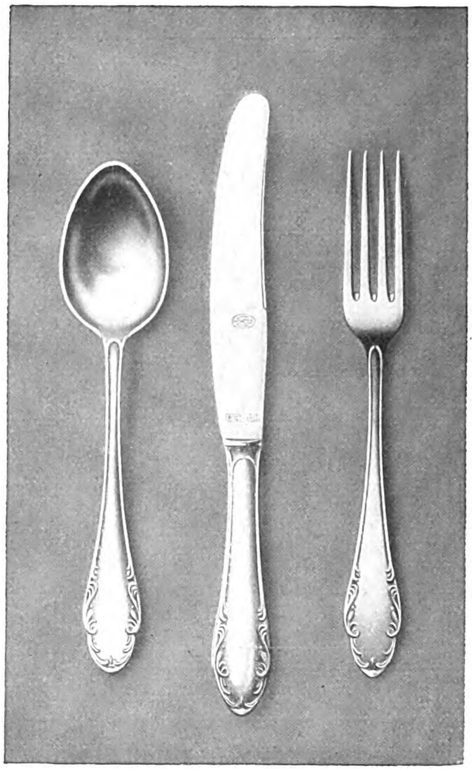


WÜRTTEMBERGISCHE METALLWARENFABRIK GEISLINGEN-STEIGE

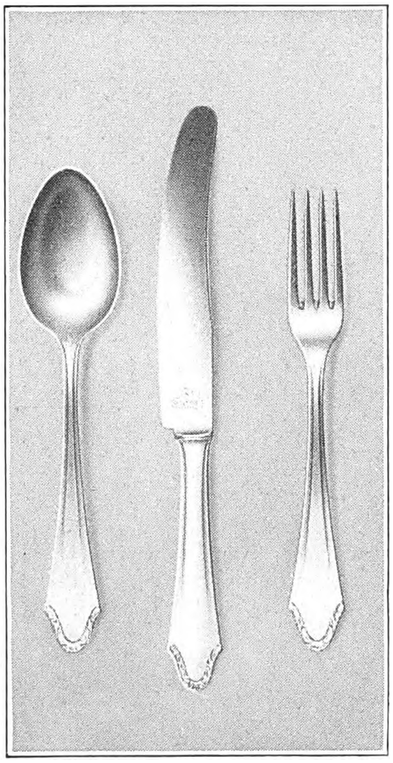





RICHARD KÖBERLIN, SILBERWARENFABRIK, DÖBELN SA.



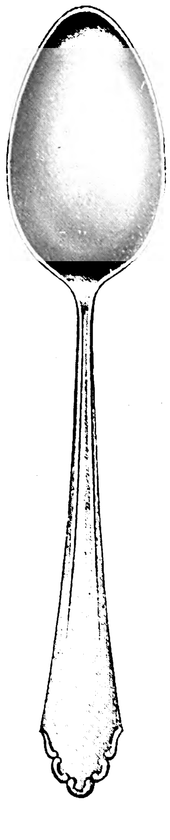


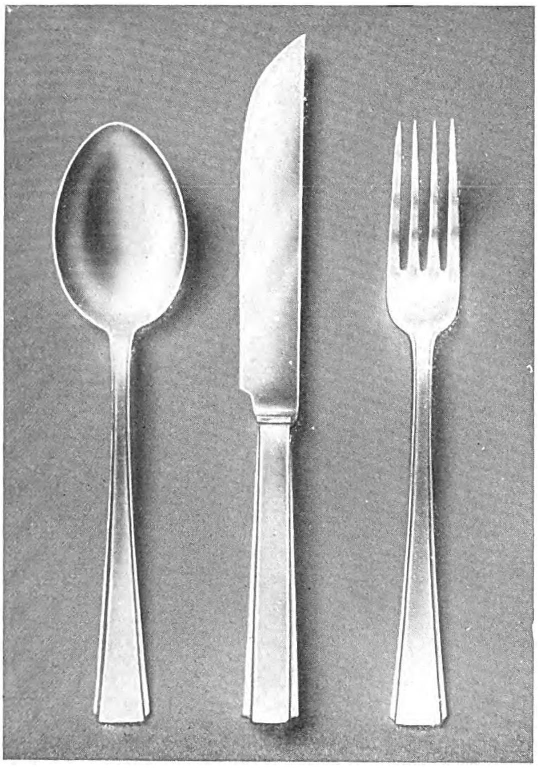
„WAL-BREU“ BESTECKFABRIK WALTER & CO., DÜSSELDORF

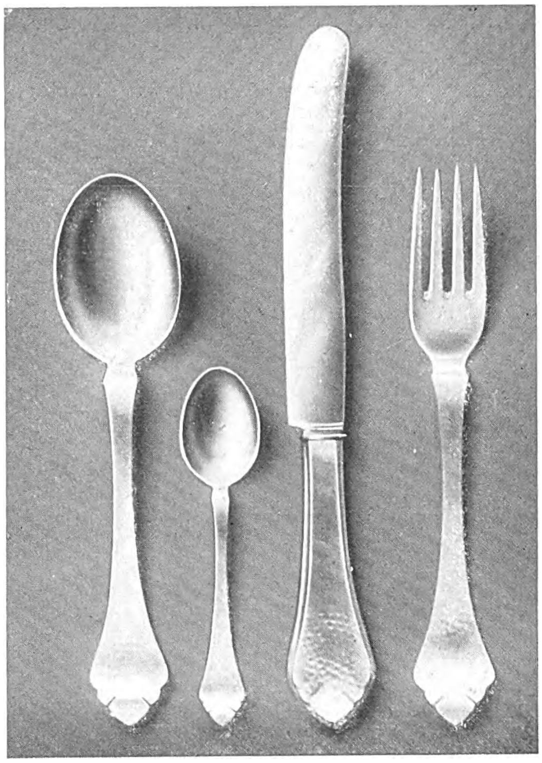


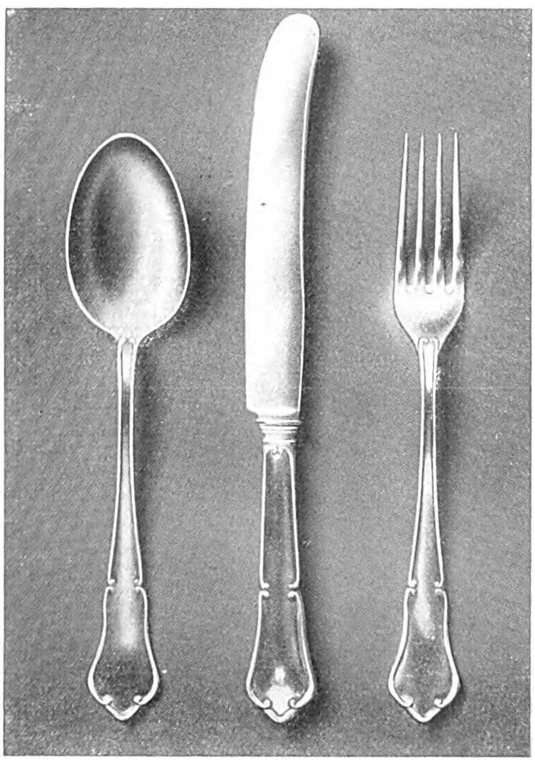
„WAL-BREU“ WALTER & CO.
DÜSSELDORF

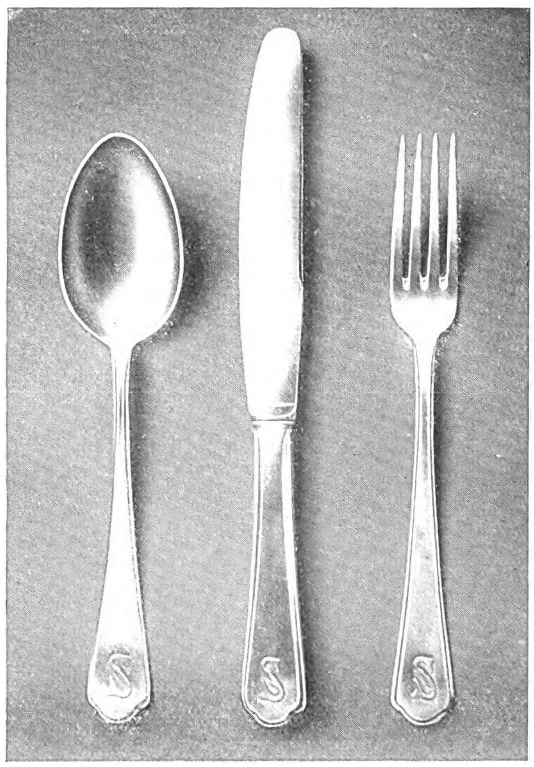
LIEGNITZER
SILBERWARENFABRIK
PAUL SANDIG & CO.







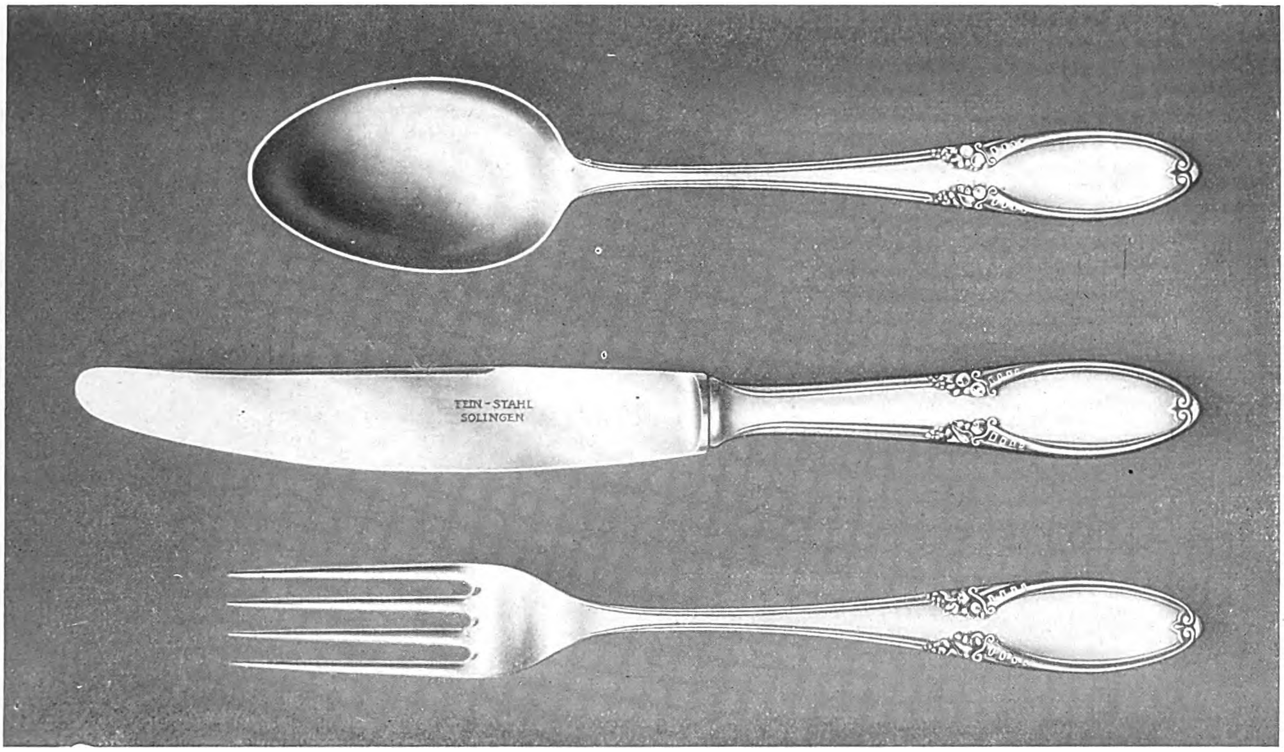




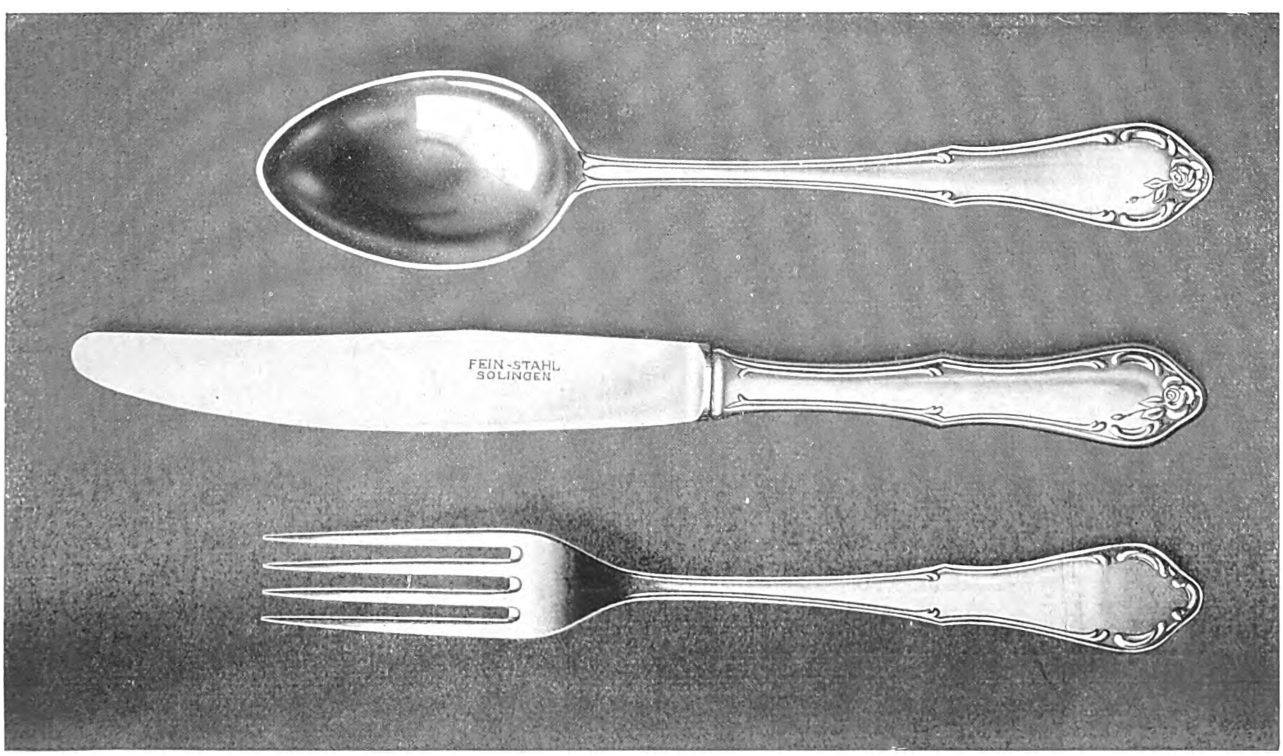
FRANZ BAHNER AKTIENGESELLSCHAFT, SILBERWARENFABRIK, DÜSSELDORF

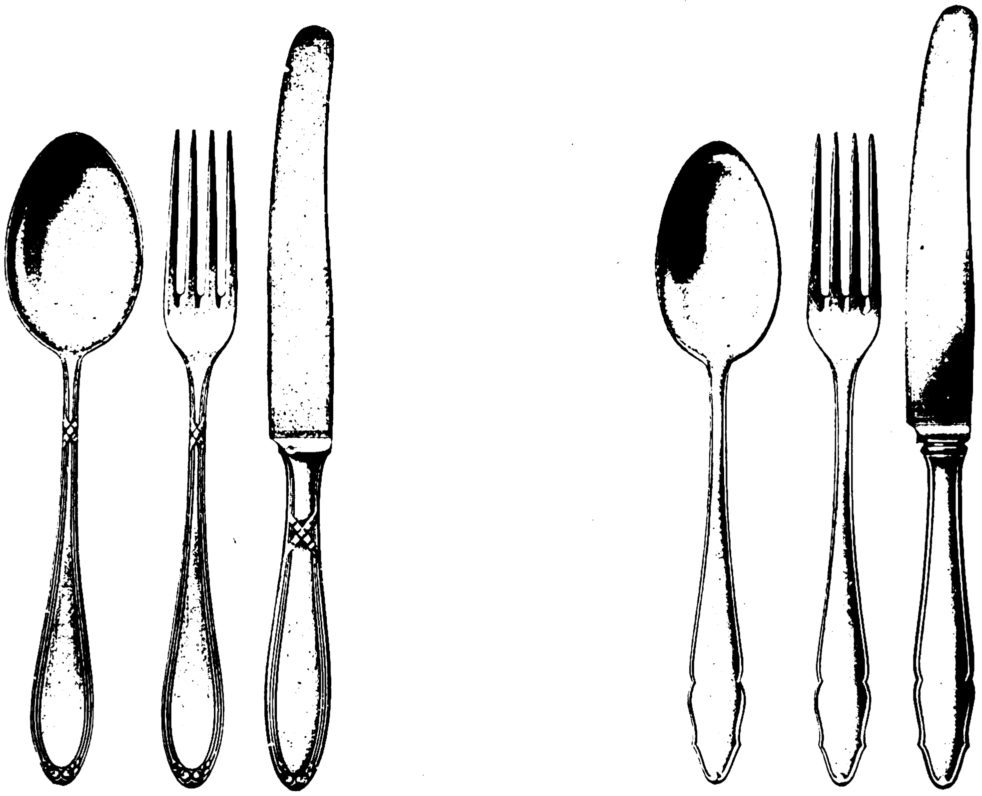


HANSEATISCHE SILBERWARENFABRIK BRINCKMANN, LANGE & CO., BREMEN

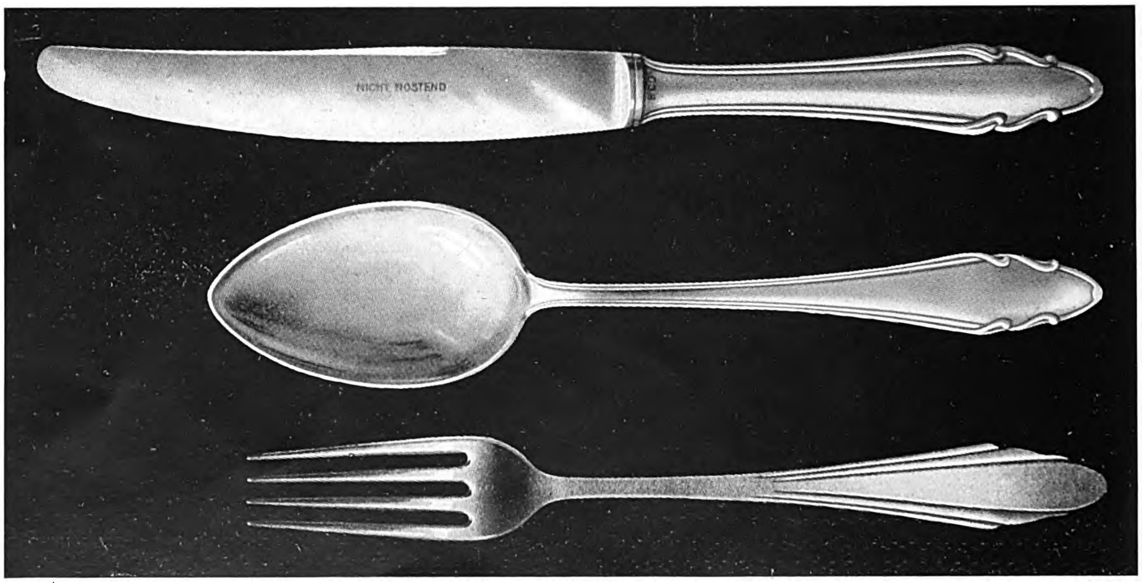


SILBERWAREN-
FABRIK
JÄGER & CO.,
KAISERSWERTH





OTTO KALTENBACH, BESTECKFABRIK, ALTENSTEIG (WÜRTTBG.)



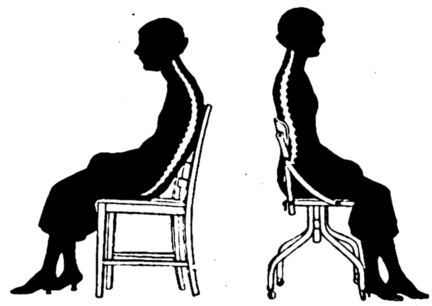
WILHELM TAPPE, SILBERWARENFABRIK, BURGDORF, HANNOVER

Praxis erworbenen Erfahrungen zunutze. Die besten erprobten Werkzeuge können vereinheitlicht, genormt werden, so daß der ganze Betrieb nur gute Hilfsmittel benützt.
Wir können sogar eine Reihe von Beispielen aus unserem Fache anführen, wo die Standardisierung eine große Rolle spielt. Zum Beispiel die Sägen, Bohrer, Feilen usw. sind genormt oder wenigstens standardisiert. Wir benützen und verlangen bestimmte Stärken, Schärfen usw. und haben uns so an diese Wohltat und Vorteile gewöhnt, daß wir uns bei der Propagierung der Normalisierung und Standardisierung nicht immer daran erinnern.
Für spezielle Arbeiten sollen auch spezielle Werkzeuge in Gebrauch sein. Zum Beispiel für das Biegen mit Zangen spezielle Zangen, die durch einfachen Druck oder einfachen Griff die gewünschte Form geben. Die Zangen, die heute meist zur Verfügung stehen, entsprechen nur manchen Arbeiten. Es fehlen z. B. Zangen, die durch Druck dem Gegenstande Modellation oder Teilmodellation geben.
Maschinen dienen in erster Linie der Vorbereitung, dem Zurichten des Materials. Das Zurichten soll genau sein, was auch genaue Maschinen erfordert. Zu den wichtigsten Maschinen gehören die Walzen, von denen man zwei Hauptgruppen, Blech- und Drahtwalzen, unterscheidet. Bei Blechwalzen ist es gut, eine genaue Walze mit ganz glatten Walzen zum Nachpolieren des Bleches zu haben, während bei Drahtwalzen, je nach Bedarf, Walzenrollen für viereckigen, runden, halbrunden Draht zur Verwendung kommen. Die Presse ist eine Maschine, welche mit der Zeit auch in den Juwelenwerkstätten von noch größerer Wichtigkeit als heute sein wird, da ihr Arbeitsfeld sehr groß ist und mit zunehmender Standardisierung noch erweitert werden wird. Es ist eine falsche Einstellung zu glauben, daß die Presse nur für Dutzendware verwendbar ist und alles Gepreßte sei weniger gut als Handarbeit. Die Presse kann viel Qualitätsarbeit leisten, was allerdings einen guten Arbeitsplan erfordert. Die Benützung der Maschinen zur Arbeit setzt eine entwickelte Arbeitsorganisation voraus.
In diesem Zusammenhang soll wieder betont werden, daß der Vorbereitung des Materials die größte Sorgfalt gewidmet werden soll, denn das Zurichten ist billiger als die Bearbeitung: Es wird Zeit, Material und Arbeit gespart.

Die Hygiene.

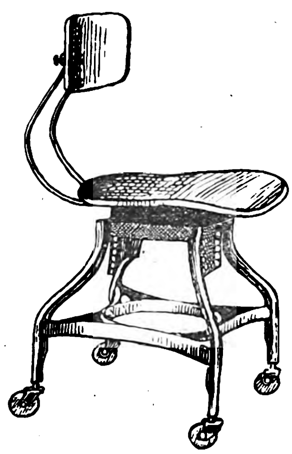
Die modernen Unternehmer, die nach den Methoden der „wissenschaftlichen Arbeitsführung" arbeiten, unterstützen die Hygiene jeder Art. Man kam nämlich zu der Erkenntnis, daß nicht nur Hühner und Blumen für ihr gutes Gedeihen eine bestimmte Wärme und bestimmt geeignete Luft erfordern, sondern daß auch Menschen von äußeren Einflüssen sehr beeinflußt werden und für eine gute Leistung gute hygienische Bedingungen brauchen. Durch wissenschaftliche Versuche wurde bewiesen, was man eigentlich schon längst wußte, nämlich daß eine bestimmte Wärme und gute Luft die Höchstleistung ermöglicht, am wenigsten ermüdet und erschöpft. Dieselbe Leistung ist bei anderer Temperatur oder anders beschaffener Luft (zu trockener, verbrauchter) entweder ganz unmöglich oder nur mit großen Schwierigkeiten erreichbar und dann nicht auf die Dauer.
Es ist im Interesse der Angestellten und Unternehmer, die Höchstleistung mit geringster Kraft-Absorption und Ermüdung zu erreichen, trotzdem wird beiderseits nicht immer die entsprechende Sorgfalt der Hygiene gewidmet.
Die Normal-Temperatur bewegt sich zwischen 17 bis 20% C. Damit aber die Luft gut atembar ist, muß sie ca. 60% Feuchtigkeit enthalten und darf nicht verbraucht sein, d. h. sie muß genügend Sauerstoff enthalten. Da durch die Erwärmung der Luft der Feuchtigkeitsgehalt stark sinkt, was am meisten bei trockener Zentralheizung fühlbar ist, soll die Feuchtigkeit künstlich ersetzt werden. Die gebräuchlichen Hängeabdampfgefäße sind selten zureichend, da die Zentralheizung die Heizkörper nicht so stark erwärmt und das Wasser sehr langsam abdampft. Besser sind große Schwämme, die auf die Öfen aufgelegt werden und so mit der ganzen erwärmten Fläche des Ofens in direkte Berührung kommen. Auch den flachen Abdampfgefäßen, die oben auf den Ofen aufgelegt werden, ist vor den Hängeabdampfgefäßen der Vorzug zu geben. Die Feuchtigkeit wird von vielen unterschätzt, denn es ist nicht allbekannt, daß trockene Luft die Nerven stark in Anspruch nimmt, erschöpft und dadurch die Arbeit beeinträchtigt. Außerdem verursacht und unterstützt trockene Luft eine Anzahl, namentlich Hals-, Lungen-, Nerven- und andere Krankheiten.
Die Luft wird in Werkstätten viel rascher als in Wohnräumen verbraucht, und deshalb soll die Lüftung dem Verbrauche der Luft entsprechen.
Da es noch heute Unternehmen gibt, welche nicht einmal Thermometer zur Feststellung der Temperatur benützen, muß hier erwähnt werden, daß ein Thermometer, sowie ein Feuchtigkeitsmesser zu hygienischen Selbstverständlichkeiten unserer Zeit gehören. Es handelt sich nicht nur um die Gesundheit der Angestellten, sondern auch um die Hebung der Leistungen.
Das Licht hat den Vor- oder Nachteil, daß es die Arbeit sofort beeinflußt. Schlechtes Licht beeinträchtigt eine gute Arbeit, wenn es sie nicht überhaupt verhindert. Deshalb wird die Beleuchtung in der Regel sehr sorgfältig behandelt. Das Tageslicht ist beim Einrichten der Werkstätte maßgebend. Das künstliche Licht ist heute schon auf einem sehr hohen Grad der Entwicklung angelangt. Die moderne Technik bietet uns eine Anzahl guter Beleuchtungskörper, zwischen denen wir wählen können. Es ist empfehlenswert, hierbei einen unparteiischen Fachmann zu Rate zu ziehen.
Das richtige Sitzen wird in den meisten Werkstätten gänzlich vernachlässigt. Noch heute werden Sitzgelegenheiten benützt, die keine großen Fortschritte gegen die ganz alte Zunftzeit gemacht haben. Es sind die bekannten dreifüßigen Schemeln, die einen einzigen Vorteil der Billigkeit bieten. Und

auch dieser Vorteil kann ihnen mit Recht streitig gemacht werden, da nur ihr Anschaffungspreis niedrig ist. Wissenschaftliche Experimente haben bewiesen, daß wir vom schlechten Sitzen müde werden. Daß aber ein müder Arbeiter nicht so leistungsfähig ist, wie ein ausgeruhter, ist einleuchtend. In fortschrittlichen Unternehmungen



Mangelhaftes Sitzen — Tadelloses Sitzen

wird der Ermüdung in allen ihren Momenten Aufmerksamkeit geschenkt und getrachtet, sie zu beseitigen. Auf diesem Gebiete wurde wissenschaftlich schon sehr viel geleistet, was die Praxis anbetrifft, bleibt noch sehr viel zu wünschen übrig. Das schlechte Sitzen ermüdet aus zwei Gründen: 1. ist die Sitzfläche der meisten Stühle nicht anatomisch angepaßt, so daß wir den Unterschied sofort spüren, wenn wir uns versuchsweise auf einen anatomisch richtigen und dann auf einen anatomisch unrichtigen Stuhl setzen. Die üblichen Dreibeine haben eine gerade Sitzfläche, ein rundes Brett, das, wenn's gut geht, gewechselt und in der Mitte eingebogen ist. Der moderne Stuhl hat dagegen eine anatomisch entsprechende Sitzfläche. Schon diese Tatsache ist für das lange Sitzen von großer Wichtigkeit. 2. Kurzfristiges Sitzen ohne Lehne bereitet keine Schwierigkeiten. Lange ohne Lehne zu sitzen dagegen muß man gewöhnt sein. Diese Tatsache zeigt, daß das lehnenlose Sitzen eine Leistung ist, die auf die Dauer Ermüdung hervorruft. Ersparen wir uns diese Leistung, so käme dies der Arbeit zugute und die Gesundheit der Angestellten könnte gesteigert werden, denn das schlechte Sitzen ist sehr ungesund, worüber die Ärzte einig sind.



Ein moderner Arbeitsstuhl, der den Körper in der richtigen Lage hält Die Höhe ist regulierbar

Die Abbildung zeigt uns einen modernen Stuhl, der allen Anforderungen entspricht. Die Höhe ist nach Bedarf regulierbar, ebenso die Lehne, die den Arbeitenden in der richtigen Lage zu sitzen zwingt, besser, ihm durch die Stütze ermöglicht, in der richtigen Haltung zu arbeiten. Dieser Stuhl wird in Bureaus benützt, wo er sich schon bewährt hat. Ob er auch schon in Werkstätten eingeführt wurde, ist mir nicht bekannt.

Ich möchte in diesem Zusammenhang nochmals auf die Pausen hinweisen. Arbeitspausen bei einer mehrstündigen Arbeit sind unbedingt nötig. Die Länge derselben muß den Verhältnissen angepaßt werden. Niemand, auch der fleißigste Arbeiter nicht, kann viele Stunden unaufhörlich arbeiten. Jeder Arbeiter ist gezwungen, bewußt oder unbewußt bei seiner Arbeit Pausen einzuschieben. Wenn jemand ununterbrochen arbeiten will, werden seine Kräfte aufgerieben und es folgt eine Erschlaffung des Arbeitstempos, manchmal erst nach längerer Zeit. Nicht selten hat eine solche Überspannung die Verminderung der Arbeitsqualität zur Folge und verursacht Fehler, ja manchmal Unfälle. Statistisch wurde bewiesen, daß die meisten Unfälle nach langer Arbeitsdauer geschehen, gewöhnlich vor 12 und 5 Uhr. Diese Tatsache ist auch für uns lehrreich.

Regelmäßige Arbeitspausen, die den Verhältnissen entsprechen, dienen den Unternehmern und den Angestellten.

Die Betriebsapotheke ist eine so selbstverständliche Sache, daß über dieselbe nicht einmal geschrieben werden muß.

Unter dem Worte Hygiene wird gewöhnlich an die Betriebsapotheke und noch ein paar weitere Kleinigkeiten gedacht. Das Gebiet der Hygiene ist sehr weit und betrifft alles, was durch äußere Einflüsse auf die Gesundheit einwirkt. Wie weit der Gedanke der Hygiene in Amerika begriffen wird, schildert ein Beispiel. In einer Versicherungsgesellschaft, die tausende Beamte beschäftigt, wurden bei einem plötzlichen Regen allen Beamten kostenlos Schirme geliehen, welche sie am nächsten Tage zurückbrachten. Die Leitung der Versicherungsgesellschaft geht von dem Standpunkt aus, daß ein Regen Erkrankungen hervorrufen und die Gesellschaft dadurch mehr Schaden erleiden würde, als sie das Vorbeugungsmittel, die Schirme, kosten. Unmoderne Unternehmer wollen nur die notwendigsten, gesetzlich vorgeschriebenen hygienischen Maßregeln einrichten. Modernere Unternehmer haben erkannt, daß die Hygiene auch ihr Vorteil ist, ein Mittel zur Steigerung der Höchstleistung und des Erfolges. (Forts. folgt.)

Zur Reklame des Juweliers

Ohne Zweifel ist man in allen interessierten Kreisen darüber einig, daß die Reklame des Juweliers in zeitgemäße Bahnen gelenkt und reorganisiert werden muß. Dies haben die Verhandlungen auf der Gmünder Tagung und die innerhalb der einzelnen Fachgruppen zur Evidenz bewiesen. Solange nun nicht eine Zentralstelle geschaffen ist, sind alle Kräfte zu begrüßen, die sich mit dieser wichtigen Materie befassen und mit brauchbaren Anregungen an die Öffentlichkeit treten. Und auch

selbst dann, wenn die angestrebte, alles umfassende Gemeinschaftsreklame zur Tatsache wird, d. h. alle Beteiligten der weitverzweigten Edelmetall- und Schmuckwarenbranche unter einen Hut kommen, wird es immerhin noch nötig sein, individuelle Propaganda zu betreiben. Auch dies ist keine blitzartige Erleuchtung, sondern dieser Gedanke wurde bereits von Prominenten oft genug zum Ausdruck gebracht, er ist also ein Erfahrungssatz.

Deshalb aber auch sollten sich alle melden, welche zu diesem Thema etwas zu sagen haben und kein Vorschlag sei zu gering erachtet, um nicht vom Juwelier, der den Geist seiner Zeit erfaßt und begriffen hat, geprüft zu werden. In einem jedem Vorschlag steckt ein guter Kern, eine Spur lauteres Gold, das auszuscheiden unsere Aufgabe sein soll. Es halte daher keiner mit seinen Ansichten und Anschauungen hinter dem Berge und wir stellen zum Zweck der Aussprache allen Juwelieren ohne Ausnahme unsere Spalten zur Verfügung. Wir werden gerne alle Vorschläge der Allgemeinheit unterbreiten in der Hoffnung, daß sich Brauchbares und Erfolgversprechendes daraus kristallisieren möge.

Es ist allerdings leichter, sich in lange Polemiken einzulassen, oft Gesagtes wiederzukäuen und Vorschläge zu kritisieren, statt selbst mit Tatsachenmaterial herauszukommen. Unter diesem Gesichtswinkel werden wir in den nächsten Nummern einige Anregungen und Bildmaterial bringen, dasselbe mit neuen Werbesprüchen versehen, überhaupt Vorschläge zu einer individuellen Propaganda machen, die unbedingt den Vorteil der Billigkeit hat. Letzteres fällt bei jeder Reklame stark in das Gewicht, doch hier wird das geflügelte Wort „billig und gut" zu einer Tatsache. Diese auf amerikanischem System beruhende Reklame wird in Fachkreisen allgemeine Anerkennung finden und die Fachgenossen, welche sich ihrer bedienen, werden sicherlich die besten Erfahrungen machen.

Auf unserem heutigem Umschlag haben wir als Kostprobe eine Abbildung gebracht, die nicht allein diese Nummer als Bestecksondernummer kennzeichnen soll, sondern vielmehr den Juwelier anregen möchte, mit einer auffallenden bildlichen Darstellung auf Bestecke als Geschenkartikel aufmerksam zu machen. Das Bild kann natürlich in verschiedenen Größen zu Drucksachen aller Art Verwendung finden, nicht zuletzt in vornehmer Aufmachung als Blickfang, als Schaufensterplakat. Für heute wollen wir nicht mehr verraten, es vielmehr mit dieser Andeutung genug sein lassen. Wir bitten aber alle unsere Leser, den kommenden Nummern die nötige Beachtung zu schenken, da die darin enthaltenen Vorschläge und Abbildungen die vitalsten Interessen des Juweliers berühren, ein Verfolgen unserer Abhandlungen ihm also Nutzen bringen wird. •

„Uralsteine" in der Juwelenbranche

Wenn nicht alles trügt, werden wir in der nächsten Zeit ein verstärktes Angebot von russischen Halbedelsteinen am Weltmarkte erleben. Dies liegt einmal daran, daß die Russen bestrebt sind, möglichst viel kostbare Ware auszuführen im Austausch gegen unentbehrliche Lebengüter, sodann hat dort auch die industrielle Gewinnung von Halbedel-, zum Teil auch von gewissen Edelsteinen zugenommen. Die russischen Halbedelsteine werden wegen ihrer häufigen Abkunft auch kurz Uralsteine genannt, obwohl auch in den Baikal- und Altaigegenden produziert wird. Bekanntlich arbeitet die Platinindustrie im Ural in der jüngsten Zeit in angestrengter Weise, um die Vorkriegsbedeutung wiederzugewinnen, wobei jetzt die Erzeugung nicht weit von 100000 Unzen jährlich entfernt sein dürfte. Auch dieser Umstand trägt zur Vermehrung des grünen Granats („Ural-Chrysolit"), der bei der Wäsche des platinhaltigen Sandes gefunden wird, bei. Mit Recht wird jetzt eine gewisse Propaganda für die Benutzung dieses Halbedelsteines in der Juwelierkunst gemacht, da er sich dafür gut eignet. Mit dem Platin-Trust arbeitet auch der Trust „Mineralnoje Syrio" (Mineralrohstoffe) in gewissem Sinne zusammen, um den Vertrieb am Weltmarkte zu steigern. Nach Mitteilungen von A. E. Fersman von der Akademie der Wissenschaften der UdSSR. bestehen in Rußland außer zwei Marmorfabriken, die sich mit Uralmarmor befassen, noch drei Fabriken zum Schleifen und Polieren der Halbedelsteine, wovon die eine sich weit entlegen im Altai befindet, die zweite in Swerdlowsk im Ural (Jekaterinenburg). Die letztere Fabrik ist hauptsächlich eine Smaragdschleiferei. Die dritte, mit einer Kunstgewerbeschule verbundene Fabrik befindet sich in Peterhof bei Leningrad. Im Ural gibt es ferner eine ziemlich ausgedehnte Hausindustrie, wo Perlen aus Bergkristall geschliffen, Messer und Schmuckgegenstände aus Jaspis, Selenit, Serpentinstein gefertigt werden usw. Die Swerdlowsker Fabrik konnte sich deshalb bisher gut entwickeln, weil dort im wesentlichen auch die russischen Edelsteine, namentlich die gelbgrünen Smaragde und tief violetten Amethyste weiter behandelt werden. In der nächsten Umgegend von Swerdlowsk werden Smaragde von verschiedener Färbung, aber ausgezeichneter Qualität in regelrechten Bergbaubetrieben in dunklem Schiefer zwischen Phenazit und Alexandrit ans Licht befördert. Nach der Ansicht Fersmans kann angeblich nur Kolumbien mit seinen Smaragden in Wettbewerb mit dem russischen Smaragd treten. Diese Frage soll hier aber nicht behandelt werden, denn gerade hinsichtlich der Smaragde sind die Gefahren der Subjektivität am höchsten. Übrigens wird nur etwa der fünfte Teil der vielfach rissigen und viele schwarze Stellen umschließenden russischen Smaragde auch wirklich geschliffen. Amtliche Statistiken geben die Höhe des Exports an Smaragden

aus Rußland auf 1 Mill. Goldrubel an. Neben den schon genannten Phenazit und Alexandrit kommt noch der wenig gefärbte **Beryll** als echter Edelstein, ferner der grüne Granat und der **Amethyst**, der normalerweise intensiv blau, bei künstlichem Licht blutrot ist. Wie die „Volkswirtschaft der Union der Soz. Sowjet-Rep." glaubt, sei der russische Amethyst „ohne Zweifel" der beste Amethyst der Welt. Über den Umfang der in Rußland gewonnenen hellgelben **Topase**, **Berylle**, **Aquamarine** von verschiedenen Färbungen, der roten und grünen **Turmaline**, Avanturine werden keine Angaben gemacht. Eine Expedition der russischen Akademie der Wissenschaften hat festgestellt, daß die Edelsteinläger von Transbaikalien sich bis in die Mongolei erstrecken. Diese wurden früher und werden auch heute noch von den Chinesen ausgebeutet und nach dem Orient ausgeführt. Man findet Goldquarz, dunklen **Aquamarin**, dunkelgelben Topas und weißen oder rosa Flußpat. Nicht im Ural findet man anscheinend die allerschönsten Exemplare, sondern über Transbaikalien hinaus. Was übrigens den obengenannten Beryll angeht, so sei erinnert, daß daraus neuerdings das in der Luftschiffahrt und der Elektrotechnik zur Bedeutung gelangende Leichtmetall Beryllium gewonnen wird.

Wie angedeutet, liegt den russischen „Trusts" besonders daran, mit dem internationalen Juweliergewerbe sowohl hinsichtlich der Edel- wie der Halbedelsteine in Fühlung zu bleiben, im weiteren Sinne mit dem Kunstgewerbe. Für Zwecke des letzteren kommen beispielsweise Jaspis, Nephrit, Lazulit, Quarz, Selenit, Amazonith, Radiolith u. a. in Betracht. Zu Broschen können verarbeitet werden: Malachit und Lazulit, der glänzende Labradorit der Ukraine, der Mondstein aus dem Weißen Meer, der goldglänzende Avanturin und der in den verschiedensten Farben und Mustern glänzende Jaspis, den der russische Gelehrte den wichtigsten Stein der Sowjetunion nennt. Aus der Reihe der zuletzt genannten Steine werden vielerlei kunstgewerbliche Gegenstände wie Briefbeschwerer, Stockgriffe, Puderdöschen, Zigarettenspitzen, Aschenbecher usw. angefertigt. Von Jaspis, Lazulit, Marmornyx, Labradorit kommen Platten oder Scheiben von verschiedener Größe und Dicke zur Ausfuhr, die dann zu Mosaikarbeit, für Tischchen, Kästchen, sodann für Wandbekleidungen u. a. reichlich Verwendung finden. Die Aussichten der russischen Edelsteinindustrie werden russischerseits mit unverändertem Optimismus beurteilt, der Export allein könne jährlich 2 bis 3 Mill. Goldrubel in absehbarer Zeit erreichen, da der Reichtum der Sowjetunion an Edel- und Halbedelsteinen diese Möglichkeit gewährleiste. R.

Der Einfluß der Pariser „Haute Couture" auf die Schmuck- und Juwelenindustrie Frankreichs

Nach anfänglichen schüchternen Versuchen ist es zu einer immer entschiedeneren Beeinflussung der Schmuckmode durch die Pariser Haute Couture gekommen, die heute als bestimmt charakteristisch für die gesamte Modetendenz der Gegenwart bezeichnet werden muß. Je weiter sich die Pariser Mode entwickelt, je raffinierter sie wird, um so mehr zeigt es sich, daß gerade die klassische Pariser Haute Couture den oft ausschlaggebenden Hintergrund für die Schmuckmoderichtung gibt, da ja der Schmuck in gewissem Sinne heute die Aufgabe hat, die Eleganz der weiblichen Toilette zu unterstreichen, in vielen Fällen zu betonen, stets aber würdig abzuschließen. Aus dieser Tatsache erwächst für den Juwelier die Pflicht, mit der Bewegung in der Pariser Haute Couture in Fühlung zu bleiben, sie zu beobachten, ihr auf ihren stets neuen und unerwarteten Wegen zu folgen, um stets rechtzeitig das Richtige für die jeweiligen Modebedürfnisse liefern zu können. Wir sehen also, daß sich der französische Juwelier in den letzten Jahren in seinen Ansichten hat stark umstellen müssen, denn die Zeiten, da er ganz abgesondert von allen Moderichtungen schuf, sogar persönlich Tendenzen diktieren konnte, scheint, wenn nicht endgültig, so doch für lange Zeit vorüber zu sein.

Viele Schöpfungen der Pariser Juweliere wären vielleicht an und für sich ohne besonderen Eigenwert, wenn sie nicht durch sicheren Geschmack, entwickelt durch langjährige Erfahrungen, gerade auf der Robe angebracht würden, die sie dann unentbehrlich und wertvoll erscheinen lassen. Daß für den Juwelier oft gewisse Schwierigkeiten bestehen stets das richtige für den Modegeschmack zu finden, ist einleuchtend und können sie nur durch die unerschöpfliche Erfindungskraft der Pariser Juweliere überwunden werden. Die Zusammenarbeit der Haute Couture und der Juweliere bringt für letztere den Vorteil mit sich, daß durch die Massenfabrikation bestimmter Artikel eine stärkere Bewegung nicht nur in geschäftlicher Beziehung entsteht, sondern auch die Arbeiter aus dieser Tatsache Nutzen ziehen, da eine stärkere Nachfrage nach guten Arbeitskräften dadurch hervorgerufen wird. Freilich erlebt der Pariser Juwelier auch Fehlschläge, die dadurch entstehen, daß ein Modell, auf das er große und bestimmte Hoffnungen setzte, nicht den erwarteten Anklang bei der Kundschaft oder der Haute Couture findet, alle Pläne dadurch umgeworfen werden müssen, was einen Zeitverlust bedeutet oder aber im anderen Falle wurde für nicht genügenden Vorrat gesorgt und es erweist sich als unmöglich, der Nachfrage und den zahlreich eingehenden Aufträgen rechtzeitig gerecht zu werden. Daher ist man in französischen Fachkreisen der Ansicht, daß in beiden Fällen mit einer gewissen zurückhaltenden Vorsicht vorgegangen werden muß, um kostspielige Enttäuschungen zu vermeiden.

Besonders beliebt sind die sehr bunten Schmucksachen, Schnallen, Broschen, Agraffen usw., die sich in jeder Weise an jeder Robe, unter den verschiedensten Vorwänden anbringen lassen und nie verfehlen, den er-

wünschten Effekt zu ergeben, unter der einen Voraussetzung allerdings, daß sie mit gutem Geschmacke zur Robe abgestimmt wurden. Sehr viel zur Verwendung kommen Straß und Marcassite, die sehr dekorativ wirken, ferner werden gerne tiefblaue und rubinrote Steine (je nach der Preislage echte Steine oder gute Imitationen) zur Herstellung der Modeschmuckgegenstände verwendet. Auf jeden Fall ist bemerkenswert, daß es in Frankreich wirklich einmal zu einer guten und dauerhaften Zusammenarbeit zwischen Kundschaft, Haute Couture und Juwelier gekommen ist, die dank der gegenseitigen Verständigung allgemeine Zufriedenheit zur Folge hat.

Bezüglich der Gürtelschnallen und Schulteragraffen sind geometrische Formen sehr stark vertreten: sie scheinen sich in der Tat am besten dem Geschmacke des gegenwärtigen Zeitalters der Maschinen und nüchternen Linien anzupassen. Sehr beliebt sind diese Schnallen und Agraffen aus plastischer Masse, da ihre Herstellungsweise bezüglich der Reichhaltigkeit der Modelle und Farbennuancen so gut wie keine Grenzen kennt. Die Agraffen sind meist als Broschen gearbeitet und werden entweder seitlich am Gürtel, vorn an der Bluse oder auch an der Schulter befestigt, je nachdem es der Schnitt der Toilette vorschreibt.

Aber auch die verschiedensten Phantasieformen werden den Schnallen und Agraffen gegeben. Zumal wenn sie aus Saphir, Straß oder Kristall und Straß mit Metall oder auch aus Silber und Saphir zusammengesetzt werden, also mehr feines Material zu ihrer Herstellung verwendet wurde, geben die Juweliere diesen Schmucksachen oft ganz unberechenbare Formen.
Zu den zur Haute Couture gehörenden Schmucksachen müssen heute auch die Ohrgehänge aus Silber und Similisteinen, in grellen Farben wie auch die Breloques aus ähnlichem Materiale gerechnet werden. Obwohl sie auf den ersten Blick eigentlich nichts direkt mit der Haute Couture zu tun zu haben scheinen, spielen sie doch eine sehr große Rolle in der wirklichen, heute als klassisch bezeichneten Eleganz der modernen Dame. Es gehört zum Schick einer Toilette, daß Gürtelschnalle, Schulteragraffe, Ohrgehänge, Halskollier, wenn nötig Brosche und Haarspange nicht nur aus dem gleichen Materiale sind, sondern überhaupt auch in der Ausführung beweisen, daß diese Schmuckgegenstände zusammen gehören und mit einer bestimmten Toilette getragen werden müssen. Solche Ensemble sind heute sehr beliebt, weil sie der Dame gestatten, nicht nur die reiche Eleganz ihrer Toilette zu betonen, sondern zugleich auch einen Beweis ihres sicheren Geschmackes zu geben, wenn sich dieser Aufgabe nicht schon ein erfahrener und geschulter Vertreter der Pariser Haute Couture unterwarf, welche alle ohne Ausnahme, größte Harmonie und Übereinstimmung auch in Kleinigkeiten nach Möglichkeit anstreben, um der Pariser Mode die klassische Ruhe zu verleihen, die sie nicht immer besaß.
Zum Schlusse soll noch erwähnt werden, daß sich die Pariser Fabrikanten über die Anwesenheit zahlreicher ausländischer Fabrikanten beklagen, die eine starke Konkurrenz bedeuten, die um so mehr zum Ausdrucke kommt, als es, wie in Fachkreisen behauptet wird, zwischen den Fabrikanten von französischen Spezialartikeln und ausgesprochenen Modeschmucksachen an der nötigen Einigung und Fühlung fehlt, so daß sich die erwähnte Konkurrenz immer mehr ausbreiten kann.

Verkäufer oder Verkäuferin? · Arnold Müller, Berlin

Die Tatsache, daß heute die Frau immer mehr in Gebiete eindringt, welche sonst die Domäne der Männer waren, hat die Frage aufgewirbelt, inwiefern die Frau Berechtigung dazu hat und inwieweit die Frau speziell bei der Ausübung von Tätigkeiten in gewerblichen und kaufmännischen Betrieben von den Arbeitgebern unterstützt werden darf.

Zuerst einmal möchte ich kurz anführen, daß tatsächlich die heutige Frau sich unbedingt für manche Arbeits- und Berufsarten besser eignet als der Mann. Nicht umsonst ist z. B. der Beruf Stenotypistin ein ausgesprochener Damenberuf.

Bei dieser Tätigkeit der Stenotypistin hat der alles statistisch untersuchende und festlegende Amerikaner herausgefunden, daß das Aufnehmen, was doch beim Diktat in erster Linie in Frage kommt, beim weiblichen Geschlecht viel rascher vonstatten geht (und zwar 30% schneller). Es ist dies in der Mentalität der Frau begründet. Ohne zu kritisieren nimmt die Stenotypistin die Sätze hin, während ein Mann gleichzeitig überlegt, ob nicht dieses oder jenes besser ausgedrückt werden könnte und dadurch in der Schnelligkeit des Diktataufnehmens behindert wird.

Wenn heute erfahrene Leute behaupten: Es fehlt an genügendem Nachwuchs, so ist es nur ihre eigene Schuld und es ist nicht nur die Ursache in den heutigen Lebensumständen zu suchen. Ohne sich irgendwelche Mühe zu machen, greifen sie zur ungeschulten Kraft mit dem Leitsatz: „Hinter mir die Sintflut" und scheuen sich irgendwelche Risiken einzugehen, die aber, bei richtigem Licht besehen, keine Spekulation sind.
Heute heißt es mehr denn je, um auf das eigentliche Thema zurückzukommen, jeden einzelnen Kunden richtig anzufassen und käme er auch bloß als „Seher". Er darf den Laden des Juweliers nicht mit dem Gefühl verlassen, seine Zeit angenehm totgeschlagen zu haben, um später nur den Übereifer des Verkaufenden zu belächeln, oder aber den Juwelier als Museumshüter einer gewissen Kategorie von Altertümern zu bezeichnen, die er nicht besitzen möchte. Nein, jeder, welcher einmal den Verkaufsraum eines Goldschmieds betreten hat, muß den Laden verlassen als ein Mensch, welcher dort sein Herz verlor. Kann nun eine Frau solche Verkaufsstimmungen schaffen? Die Antwort darauf lasse ich offen! Solange die Verkäuferin sogenannt hübsch ist, geht es vielleicht noch. Eventuell kann sie mit diesem Prae fehlende Verkaufsattribute wettmachen. Es wird ihr dieses aber nur bei einem Durchschnittspublikum gelingen. Heute hat der Durchschnittsmensch aber nicht die Verdienstmöglichkeit und das Einkommen,

eben weil er Durchschnittsmensch ist, um sich in den Besitz von Luxusgegenständen, welches die Juwelierartikel nun einmal sind und bleiben, zu setzen. Es soll nun nicht gesagt sein, daß ein männlicher Verkäufer auf den Kunden die Verkaufshypnose besser auszuüben imstande ist wie weibliche Verkäufer. Ich habe aber im Vorhergehenden schon einmal betont, daß dem Kunden eine stete Erinnerung an die Erzeugnisse des Juweliers mit auf den Weg gegeben werden muß. Nur so kann eine aufnahmefähige Stimmung geschaffen werden, welche der eigentlichen Verkaufsabsicht zum Erfolg verhilft. Es gibt so zahlreiche Spitzfindigkeiten, die ich weiter nicht anführen möchte. Aber alle diese psychologischen Einkreisungen setzen einen — ich betone — verstandesmäßigen Gedankenreichtum und eine Gedankenphantasie voraus, welche eine Verkäuferin so vielleicht gar nicht entwickeln kann, weil sie mehr aus dem Gefühlsmäßigen und daher weniger aktiv wirkt wie der Mann, also mehr passiv ist.

Es genügt nämlich nicht, wie man es bei Frauen oft sieht, dem Kunden einfach einen Ring zu reichen, wenn er einen verlangt; das ist keine Verkaufskraft, sondern nur eine Art Lagerverwaltung. Nein, man schraubt im Verlaufe der Verkaufshandlung die Wünsche des Käufers immer höher und höher, man versetzt ihn gewissermaßen in Schwingungen, damit er glaubt, ohne all diese zahlreichen schönen Erzeugnisse unserer Branche nicht leben zu können. Darum, wenn es heißt: Attaque, wird doch wohl der Mann mehr am Platze sein! Nun kommt aber noch ein anderes Moment hinzu: Das Vertrauensmoment! Statistisch ist nachgewiesen, daß 80% aller Käufe von Frauen erledigt werden. Sei es nun beim Kauf eines Autos oder selbst einer Villa oder womöglich einer Herrenkrawatte. Immer wird die Frau gefragt: Gefällt dir das? Sie hat das letzte Wort. Dieses setzt voraus, daß Frauen im Durchschnitt lieber von einem Mann bedient sein wollen als von einer Geschlechtsgenossin. Erstens ist das für sie nicht so uniform, und zweitens legt sie den Worten eines männlichen Verkäufers größeren Wert bei. Ebenfalls wieder eine rein psychologische Angelegenheit. Und weiter: Wer bezahlt die Ware? Wer hat oder verdient das Geld? Der Mann! Und da zeigt sich die Merkwürdigkeit, daß auch der Herr als Käufer oder auch Bezahler, es lieber mit einem männlichen Bedienenden zu tun hat, nachdem er dazu neigt, seine Geschlechtsgenossen stets für weit fachkundiger und seriöser zu halten wie irgendein „Fräulein"!

Als Drittes mögen sich unsere Kollegen vor Augen halten, daß das beträchtliche in ihrem Geschäft investierte Kapital auch tatkräftige und sichere Hüter verlangt. Verschiedene vorgekommene Fälle, welche den belesenen Juwelieren bekannt sein werden, haben zur Genüge bewiesen, um wieviel leichter eine Frau von den mit allen Wassern gewaschenen internationalen Ladenräubern überrumpelt werden kann als eine männliche Verkaufskraft.

Wenn ich auch nicht leugnen will, daß es sehr tüchtige Verkäuferinnen gibt, so dürfte doch wohl in unserem Gewerbe auch in Zukunft der männliche Verkäufer dominieren. Darum: men to the front!

Die Frage der Feingehaltsbestimmungen in Italien · Dr. J. Rubinfeld

Sowohl die zweite internationale Juwelierkonferenz in Paris wie die jüngste vorbereitende Konferenz im Haag zeugten von der allmählich dringend werdenden Notwendigkeit der internationalen Vereinheitlichung und genauer Festlegung der in einem heillosen Usancen-Wirrwarr befindlichen Feingehalte für Gold, Silber, Platin, oder eigentlich deren Legierungen. Daß der Gedanke der Internationalität auf diesem Gebiete gesund ist, kann keinem Zweifel unterliegen, denn es handelt sich in den meisten Fällen bei diesen Gegenständen nicht allein um die Befriedigung des Luxusbedürfnisses in Schmuck und Hausrat, sondern auch um sozusagen letzte Wertaufspeicherungsmittel. Jedermann empfindet es am eigenen Leibe, wenn er bei einem Juwelier einen Gegenstand ersteht, daß er damit auch einen hohen Tauschwert erwirbt für Zeiten der wirtschaftlichen Not, der Geldentwertung, der Teuerung, der Transportschwierigkeiten, und zwar macht es psychologisch den besonderen Reiz aus, daß in einem wenig wiegenden Gegenstand ein hoher Vermögensbestandteil erhalten wird.

Umso unausweichlicher wird daher die Forderung, einmal das Publikum vor Verlusten zu schützen, indem über die bestehenden Feingehalte der Edelmetallwaren, über den Wertcharakter der synthetischen, der Halb- und Ganzedelsteine beziehentlich Perlen usw. moralische oder gesetzliche Garantien erhält. Denn die Stärkung des Vertrauens erhöht auch die Geschäftsmöglichkeiten überhaupt auf diesem Gebiete, und obendrein ist es für den Juwelier selber mit äußersten Plackereien verbunden, sofern er gezwungen ist, fremde Edelmetall-Legierungen von zweifelhaftem Gehalt mit deutschen im Schmelztiegel zusammenzubringen, oder auch überhaupt nur umständliche Proben anzustellen, die bei einer vernünftigen Einstellung der internationalen Gesetzgebungen an sich völlig überflüssig wären. Aber über die Frage der staatlichen Punzierung oder korporativen Feingehalts-Festlegung haben sich bereits die Geister entzündet. Hie deutsches System auf Grund unseres Gesetzes vom 16. Juli 1884, welches lediglich wahrheitsgemäße Stempelung bestimmter Feingehalte von Gold- und Silberwaren durch die Fabrikanten selber vorschreibt, hie das französische, in der Großen Revolution Ende des 18. Jahrhunderts festgelegte einer staatlichen Zwangspunzierung. Obwohl gerade die Freiheit des deutschen Fabrikanten viel dazu beigetragen hat, die industrielle Entwicklung Hanaus, Pforzheims und Schw. Gmünds zu kräftigen, während auf der anderen Seite die hervorragende französische Handwerkskultur der „Orfèvererie" durch die staatliche Kontrolle günstig beeinflußt wurde, möchten wir ketzerisch genug sein, um auszusprechen, daß beide Systeme, also auch das jüngere deutsche außerordentlich reformbedürftig sind. Dies liegt nun einmal an der allzu übersprudelnden Entwicklung der letzten drei, oder sagen wir lieber anderthalb Jahrzehnte, die namentlich das ehemals aristokratische Platinmetall verbürgerlicht haben. Auch die deutsche Gesetzgebung hatte das Platin

nicht berücksichtigt, und dennoch haben wir infolge des Vorhandenseins von gleich 6 verschiedenen Platinmetallen in der neueren Zeit den schönsten Wirrwarr, wie es jeder Juwelier täglich verspürt. Sodann haben wir die unbestimmbaren Legierungen des „Weißgoldes", die merkwürdigsten Bezeichnungen für Silberlegierungen, die auseinandergehenden Gehaltsbestimmungen für Goldfabrikate usw. In dieser Hinsicht muß auf die Veröffentlichungen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt a. Main-Hanau verwiesen werden, für deren Wiedergabe hier der Raum mangeln würde.

Angesichts des Weltwirrwarrs, dem man zuerst auf der ersten Juwelierkonferenz in Amsterdam leise auf den Leib zu rücken suchte, um die sich türmenden Schwierigkeiten in Paris und im Haag zu erkennen, muß jedes Anzeichen einer Reformbestrebung auch außerhalb der deutschen Grenzen mit Genugtuung begrüßt werden. Italien, dessen faschistische Wirtschaftsgruppierungen eine erfreuliche Initiative entfalten, rührt sich auch auf diesem Felde. In einer Denkschrift, die die Confederazione dei Commercianti auf unmittelbare Veranlassung der Beteiligten der Regierung überreicht haben, wird die Unhaltbarkeit des gegenwärtigen Zustandes in Italien (das einer Weltvereinheitlichung bisher hinderlich im Wege war) unterstrichen, und sowohl eine gesetzliche Regelung im Bijouteriegeschäft wie die Kontrolle der Regierung gegen Fälschungen nachdrücklich gefordert. In Italien besteht absolute Freiheit auf Grund des Gesetzes von 1872, es sind denn auch die verschiedenartigsten Goldlegierungen im Umlaufe. Seit der Annexion Südtirols ist allerdings die 14karätige Goldlegierung ins italienische Juweliergeschäft eingedrungen, die bis dahin als ausländische Legierung galt. Es ist daher bezeichnend, daß die Forderung dahin geht, für Gold zuzulassen:

a) 750/1000 oder 18 Karat,
b) 585/1000 oder 14 Karat,
c) 500/1000 oder 12 Karat,
d) 333/1000 oder 8 Karat.

Als Weißgold soll gelten „mindestens" 800/1000 (ein sehr dehnbarer Begriff also!),
für Silber wird vorgeschlagen:

a) 925/1000 (englische Legierung) und
b) 800/1000,

während für Platin 950/1000 als ausreichend betrachtet wird.

Toleranzen werden zugebilligt bis 3/1000 für den Rohstoff und 10/1000 für Fabrikate. Welche Zustände mögen zurzeit wohl im dortigen Juweliergewerbe herrschen, wenn nicht allein die (nicht gerade wenigen) Legierungs-Usancen festgelegt werden sollen, sondern auch strenge Kontrollen durch Punzierungsbeamte und faschistische Organisationen verlangt werden. Es ist für die Eigenart des italienischen Gewerbes, wie es z. B. der Verfasser einmal in den Seitenstraßen der berühmten Via Roma in Neapel beobachtet hat, wohl charakteristisch, daß es selbst die korporativen faschistischen Organisationen für untunlich erachten, eine allgemeine Punzierung der bereits umlaufenden Geschäftswaren von seiten der Regierung anordnen zu lassen.

Mit Recht werden daraus zahlreiche Unzuträglichkeiten befürchtet, denn schon das Hin und Her des Transports würde unendliche Beschwernisse bringen. Es wird vielmehr eine Übergangsregelung dahin erstrebt, daß die Juweliere und Fabrikanten ihre staatlichen Punzen (marchio-Stempel) etwa ein halbes Jahr bis 2 Jahre lang behalten, um damit einer „freiwilligen Kontrolle" unterworfen zu werden. Verlängerungen des Termins im Falle nicht verkaufter Stocks sind vorgesehen, ferner sollen Juwelen von antikem oder besonderem künstlerischem Werte auch besonders gekennzeichnet werden müssen. Bei Gelegenheit dieser Reform wird angestrebt (wie es schon 1921 beziehentlich Dezember 1922 durch königl. Verordnung erreicht schien), das ganze italienische Juweliergewerbe zu bereinigen und auf gesündere Basis zu stellen (Strafbestimmungen).

Das Kunstgewerbe auf der Leipziger Messe

Man schreibt uns: Bekanntlich ist auf den Leipziger Messen auch das deutsche Kunstgewerbe hervorragend vertreten. Das gesamte Kunstgewerbe hat nach den Kriegsjahren, besonders aber nach der Inflation, einen beachtenswerten Aufschwung genommen, und die Leipziger Messe bietet einen interessanten Querschnitt durch das Schaffen der Neuzeit auf diesem Gebiete. Hier ist eine ihresgleichen suchende Möglichkeit geboten, sich über den gegenwärtigen Stand und die qualitative Höhe der kunstgewerblichen Erzeugnisse eingehend zu informieren. Der geschlossene Charakter der Kunstgewerbeschau erleichtert dem Besucher die Übersicht. Auch zur kommenden Herbstmesse wird das Kunstgewerbe wieder einen breiten Rahmen einnehmen. Das Gros dieser Branchengruppe ist wie alljährlich in den Räumen des neuen Grassimuseums und in dem seit der letzten Frühjahrsmesse eröffneten Messeneubau Petershof untergebracht. Wenn man die einzelnen Stände in Specks Hof, im Städtischen Kaufhaus, im Handelshof und einigen anderen Meßhäusern mit einrechnet, kommen rund 500 Aussteller zusammen. Einen besonders großen Anteil haben die zur Edelmetallbranche zählenden kunstgewerblichen Erzeugnisse, die auf der Messe ausstellen. Hier ist der Sammelpunkt der Edelmetallkunstgewerbler, hier dokumentiert sich vor allem in Schmuck und Edelgeräten der Stil unserer Zeit, auch einige Vertreter der Elite der deutschen Kunstgoldschmiede kommen zu der Kunstgewerbeschau der Leipziger Messe, deren Beschickung schon seit langem Tradition geworden ist.

Gerade für diejenigen Juweliere, denen der Begriff „kunstgewerbliche Edelschmiedearbeit" noch fremd ist oder die ihm ablehnend gegenüberstehen, empfiehlt sich der Besuch der Kunstgewerbeschau der Leipziger Messe. Es ist in der Fachpresse wiederholt darauf hingewiesen worden, daß gerade der Juwelier den kunstgewerblichen Erzeugnissen erhöhtes Interesse zuwenden sollte, da im Publikum die Nachfrage in diesen Artikeln ständig zunimmt, andererseits der Bedarf aber in den meisten Fällen zum Nachteil der Juwelierbranche in fachfremden Geschäften, in Kunstgewerbehäusern und Warenhäusern, gedeckt wird. Daß auch

der Großhandel diesem Gebiete seine Aufmerksamkeit widmen und den Juwelieren durch entsprechendes Angebot unterstützend unter die Arme greifen sollte, bedarf kaum eines besonderen Hinweises. Gerade als Wegbereiter für die Einführung kunstgewerblicher Erzeugnisse bei den Juwelieren kommt der Grossist in allererster Linie in Frage. Die beste Orientierungsmöglichkeit bietet auch für ihn die Kunstgewerbeschau der kommenden Herbstmesse vom 25. bis 31. August, die noch durch die Bedarfsdeckung des Inlandes angesichts der nachfolgenden Hochsaison in der Edelmetallbranche eine eminente Bedeutung erhält. Außer Qualitätserzeugnissen der Goldschmiedekunst wird die Kunstgewerbeschau der Herbstmesse vor allem von Herstellern verschiedener Spezialartikel beschickt. Hierher zählen Emailschmuck, Porzellanschmuck, feine Beleuchtungskörper, Kleinsilberwaren aller Art, Perltaschen, Edelzinngeräte, Kleinplastik, Keramik und Porzellan, die letzteren beiden Gruppen kommen speziell als gangbare Nebenartikel des Juweliers in Frage.

Jade — sommerlicher Modestein

Ganz plötzlich taucht die Erkenntnis auf: zur sonnengebräunten Haut, zum Tropentyp gehören zwei Farben als Schmucksteine: der grüne Jade und die rote Koralle. Unter Jade versteht man allgemein zwei äußerlich sehr ähnliche Mineralien, Jadeit und Nephrit. Jadeit ist ein feinfaseriges Silikat, dicht und zähe und gehört mineralisch zu dem Augit, der sich von Hornblende durch die Kristallform und Spaltungsgestalt unterscheidet. Der in Zusammensetzung, Farbe und Härte mit Augit übereinstimmende Nephrit ist eine Hornblende, die abweichend kristallisier- und spaltbar ist. Beide haben gemeinsam, daß sie schwer zu bearbeiten sind.

Jade (Jadeit, Nephrit), in seinen besten Arten eine Seltenheit, wurde schon im Altertum als Schmuckstein geschätzt und verarbeitet. Er findet sich unter den Funden antiker ägyptischer Schmucksteine in verschiedensten Schnittformen. In Altchina verfertigte man nicht nur Schmuck, Petschaften, Amulette usw. aus Jade und Nephrit, auch Säbelgriffe und Gefäße wurden aus weniger wertvollen Steinnuancen angefertigt. Jade und Nephrit gilt heute noch als der chinesische Halbedelstein. Er hat im fernen Osten seine interessante Geschichte:

Am äußeren Ende der großen chinesischen Mauer liegt Kia-y-ukwan. Dort befindet sich ein Tor, durch das eine uralte Handelsstraße hindurchführt. Dieses Tor heißt: Jade-tor (Juman). Seit mehr als 3000 Jahren gehen Karawanen durch dieses Tor, die den rohen Jadestein aus den Steinbrüchen von Barkul und Khotan bringen, damit er von den Steinschleifern Chinas verarbeitet wird. Jade sowohl als auch Nephrit ist ein Material, das man nicht unerfahrenen Händen anvertrauen kann. Es besitzt die Härte 6—6½—7 und wird mit Werkzeugen und einer Paste aus Pulver, die härter ist als der grüne Stein, langsam und mit viel Geduld geschliffen. Durch seine Zähigkeit und seine sich fettig anfühlende Oberfläche setzt es der Bearbeitung einen hartnäckigen Widerstand entgegen. Man schleift es zuerst mit Granatpulver, dann mit Schmirgel und zuletzt mit Korund oder Carborundum. In dem spröden widerspenstigen Material kommen die herrlichen Farben immer nur in Streifen vor. Die Kunst des chinesischen Steinschneiders besteht darin, seine Figuren, Blumen und Ornamente dem Lauf der Streifen anzupassen. Die Chinesen zählen beim Jade von altersher neun verschiedene Schattierungen, vom rein-klaren Weiß bis zum Smaragdgrün. Diese grüne Steintönung wird jetzt nur mehr in Birma gefunden. Einige dieser Farbenstufen, z. B. das Blaugrün, das dem Gefieder des Eisvogels gleicht, ist äußerst rar und fast nur bei Museumsstücken anzutreffen.

In allen aus dem Jade und Nephrit hergestellten Schmuckstücken sieht der Chinese Symbole des langen Lebens und der Ewigkeit. Man formt mit Vorliebe daraus „ju'i", das sind kleine szepterähnliche Stäbe, die man als Talisman verschenkt. Die blassen Mittelnuancen, zwischen grau und grün, gaben der chinesischen Keramik Anregung für die vollkommenste Porzellanglasur, Celadongrün.

Jadesteinbrüche gibt es auch in Mexiko. Die Azteken, Ureinwohner Mexikos, betrachteten den pulverisierten Stein als Heilmittel. Nach der Krankheit, namens „ijada", die der Stein heilen soll, bekam der grüne Stein seinen Namen.

Kabe.

Vermischtes

Bestimmungen über den Feingehalt und die Prüfung von Edelmetallwaren in Peru.

Gesetzliche Bestimmungen über den Feingehalt und die Prüfung von Edelmetallwaren bestehen nicht.

Die Einfuhr von Goldwaren von 9 bis 18 Karat ist dem Belieben des Abnehmers überlassen. Der Zolltarif sieht Goldwaren bis zu 12 Karat als unechten Schmuck an; sie werden mit 60% vom Werte verzollt. Bis zu 18 Karat zahlen sie 10% vom Werte. Im Handel sind 18 Karat üblich und alle eingeführten guten Goldwaren werden in dieser Feinheit gebracht.

Silber wird wenig eingeführt und dann meist in Sterling 925 fein; die Hauptabnehmer sind fast nur die Firmen, bei denen Ausländer kaufen. Silber wird in Peru viel verarbeitet, um das altspanische Geschirr nachzumachen und zwar in Legierungen von 600/900 fein. Eine Kontrolle besteht nicht; der Kauf geschieht auf guten Glauben.

Gold- und Silberwarenhandel in Halle.

Im Handel mit Gold- und Silberwaren herrschte im Jahre 1928 ein einigermaßen normaler Geschäftsgang. Natürlich ist das Übergreifen der Uhrenhandlungen auf das Gewerbe, soweit es sich um geringwertigere Waren handelt, wohl zu merken. Die Zahlungen erfolgen schleppend, man fühlt das Ausbleiben der zahlungsfähigen landwirtschaftlichen Kreise.

Die Leipziger technische Messe vom Standpunkt der Fabrikation von Edelmetallwaren (Fortsetzung)

Die Technik des Schleifens und Polierens

Bei den Maschinen und Werkzeugen zum Schleifen und Polieren fällt die hohe Arbeitsbereitschaft und die weitgetriebene Anpassung der Maschinenkonstruktion mit der Werkzeugform an die verschiedenartigsten Verwendungszwecke auf. Es gibt viele Betriebe, die durch Nichtbeachtung dieser Maschinen- und Werkzeuggruppe den Ertrag ihrer Arbeit Woche um Woche gegenüber der zeitgemäßer ausgestatteten Konkurrenz verringern. An Einrichtungen zum Schleifen der Werkzeuge sind großartig durchkonstruierte Maschinen aufgestellt, an denen die verschiedenartigsten Werkzeuge geschliffen werden können. Die Schneidwinkel sind meist direkt ablesbar. Die Einspannung des Werkzeugs wie der Vorgang des Schleifens selbst gehen außerordentlich rasch vor sich, von den Fabrikanten der einschlägigen Gruppe werden Tabellen vorgelegt, in denen die erreichbaren Schleifzeiten für das Schleifen von Drehstählen, Spiralbohrern usw. auf das genaueste gemessen sind. Es würde im Rahmen dieses Berichtes zu weit führen, auf die Vorzüge der Erzeugnisse der einzelnen Maschinen und Schleifmittelfabrikate näher einzugehen. Jede Firma, die regelmäßig Schleif- oder Polierarbeiten auszuführen hat, wird gut tun, etwa an Hand des Leipziger Messekatalogs sich mit den Firmen in Verbindung zu setzen, die für ihren Betrieb geeignete Schleif- oder Poliermaschinen liefern können. Die betreffenden Lieferanten sind gerne bereit, bei der Auswahl der geeigneten Maschinen bzw. des geeigneten Schleifmittels beratend mitzuwirken. Es sind Schleifeinrichtungen zum scharfen Anschleifen der Schnittflächen von Reibahlen, Stein-, Walzen- und Scheibenfräsern, von Kreissägen, für alle Arten von Innenschleifarbeiten; allein für das Schleifen der Spiralbohrer sind eine Reihe gut durchkonstruierter Schleifmaschinen vorgeführt worden. Besonders erfreulich ist, daß die Schleifscheiben nach den DIN-Normen geliefert werden.

Die Mannigfaltigkeit der Schleifmittelerzeugnisse ist so reich, daß man sich keine Anforderungen an irgendeine Schleifarbeit vorstellen kann, die nicht befriedigt werden könnte. Da sind z. B. Schleifräder, -Töpfe, -Walzen, -Steine, -Segmente, Tellerscheiben, Rutscher usw.

Es ist Zeit, daß wir gerade auch in mittleren und kleineren Werkstätten einsehen lernen, welche Vorteile richtig geschliffene Werkzeuge haben: geringer Kraftverbrauch, hohe Spanleistung, Vermeidung von Werkzeugbrüchen und damit Ersparnis an Werkzeugen, höchste Arbeitsbereitschaft, Vermeidung zeitraubenden Ärgers, Anpassung der Werkzeuge und Maschinen an das zu bearbeitende Material, Kupfer, Alluminium, Isoliermaterial, Eisen, Stahl usw.

Das stoß- und schlagfreie Arbeiten der Maschinen garantiert saubere Schleifflächen, dazu kommt handliche Form, bequeme Bedienung, geringes Gewicht (dadurch Vermeidung vorzeitiger Ermüdung), gleichmäßige Abnutzung der Scheibe, damit lange Gebrauchsdauer, hohe Unempfindlichkeit, hohe Betriebssicherheit. Die moderne Schleifmaschine gestattet infolge ihrer einfachen Konstruktion vielfach die Verwendung ungelernter Arbeiter. Auffällig sind die verhältnismäßig niederen Preise. Die Einstellbarkeit ist sehr umfangreich und leicht ablesbar. Die jeweils erforderlichen Schnittgeschwindigkeiten lassen sich leicht schalten, ein vollständig automatisches Schleifen nach Maß ist ermöglicht. Zum Abziehen der Schneiden werden Steine von durchaus gleichmäßigem feinstem Gefüge von höchster Schleiffähigkeit angeboten, der künstliche Schleif- und Abziehstein dürfte den natürlichen geschlagen haben. Für mittlere und kleine Betriebe sind Universalmaschinen ausgestellt, die durch einfaches Umstellen einer billigen Vorrichtung schneiden oder schleifen lassen. Schleiftuche sind angeboten von unübertrefflicher Leistungsfähigkeit.

Besondere Erwähnung verdient das Naßpolierverfahren, wo in der Poliertrommel durch die Verwendung von Stahlkugeln und besonderen Polierchemikalien eine außerordentlich rasche und sichere Politur für Massenartikel der verschiedenen Metalle möglich ist. Hierzu werden genaue, übersichtliche Angaben über die jeweils geeigneten Arbeitsmethoden geboten.

Mit Hilfe dieses Naßpolierverfahrens können Massenartikel aus Stahl, Eisen, Kupfer, Nickel, versilberte und silberne, goldene wie vergoldete Gegenstände poliert werden. Selbstverständlich müssen für jedes Metall besondere Anforderungen an die Einrichtung der Poliertrommel bzw. an das Polierverfahren innerhalb desselben berücksichtigt werden.

Die neuen Einrichtungen zum Glühen und Härten

nehmen eine von Allzuvielen noch nicht als notwendig erkannte Rücksicht auf höchste Wirtschaftlichkeit. Diese erstreckt sich auf sämtliche mit dem Glüh-, Härte- oder Vergütungsvorgang zusammenhängenden Gesichtspunkte, beginnend bei der Stahlauswahl nach der richtigen Festigkeitsziffer bzw. der erforderlichen Spanleistung. Ausgezeichnete Instrumente stehen heute für eine zuverlässige und leichte Temperaturablesung, wie für die Härteprüfung zur Verfügung. Die angebotenen Meßinstrumente verbinden fast durchweg eine hohe Präzision mit der erforderlichen Unempfindlichkeit gegen Mißhandlung bei erfreulicher Billigkeit. Die Gesetze des Eisen- und Kohlenstoffdiagramms sind in der angewandten Stahltechnik weitgehend berücksichtigt. Eine Reihe gut durchdachter Konstruktionen der verschiedenartigsten Feuerungseinrichtungen steht heute dem gewissenhaften Betriebsleiter zur Verfügung. Komplizierte Werkstücke von besonderer Art der Beanspruchung oder bei hoher Bruchgefahr werden sinngemäß unterteilt, das Normalisieren der Werkzeugformen hat in erfreulichem Umfang eingesetzt. Die Feuerungs-Einrichtungen zum Glühen, Härten und Vergüten zeichnen sich durch hohe Lebensdauer und zweckmäßige Formgebung aus, über erstere liegen einwandfreie Zahlen, der Erfahrung entnommen, vor. Die Härtemittel sind von der gefährlichen Lederkohle abgerückt und bieten eine für den jeweiligen Verwendungszweck brauchbare Zusammenstellung. Die flammenlose Verbrennung hat weitere Fortschritte gemacht,

der Gedanke einer hohen Wirtschaftlichkeit des Brennstoffes ist, aufgebaut auf den Ergebnissen der Wissenschaft, in erfreulichem Umfang der Betriebspraxis zugeführt worden.

Während das Glühen und Härten im veralteten Betrieb reichlich vom Zufall und von der Geschicklichkeit des Arbeiters abhängig war, kann heute die Feuerbehandlung eine Zuverlässigkeit beanspruchen, die etwa der der spananhebenden Werkzeugmaschine sich nähert. Es würde den Rahmen dieser Darstellung sprengen, wenn die Einzelkonstruktionen der Feuerungseinrichtungen und der Meßwerkzeuge für das Glühen, Härten und Vergüten auch nur annähernd gewürdigt werden sollten.

Schweißen und Löten

Gleich allen anderen Wärmetechniken haben auch die Schweiß- und Lötverfahren eine bedeutende Vervollkommnung hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit, Hygiene und Zuverlässigkeit der erzielten Resultate erfahren. Die Werkzeuge und Apparate zeigen eine hohe Arbeitsbereitschaft. Die Kostenaufstellung für Schweiß- und Lötarbeiten ist, insbesondere hinsichtlich der Massenartikel, schnell und sicher zu machen. Erfreulich ist auch die Rücksichtnahme auf die Verringerung der Ermüdungserscheinungen. Die Schweißbrenner werden vielfach aus Leichtmetall hergestellt, die Form des Griffrohres ist der menschlichen Hand angepaßt. Sowohl die elektrische wie die autogene Schweißungsart hat manche ihr bisher anhaftende Unvollkommenheit überwunden. Die Explosion bei Autogenschweißen kann bei modernen Anlagen heute so gut wie ausgeschlossen gelten. Manche Acethylenapparate können ohne Betriebsunterbrechung nachgefüllt werden. Die erzielten Verbindungen weisen eine hohe Festigkeit auf. Für Betriebe, die keinen Anschluß an eine Gasfabrik haben, stehen heute verhältnismäßig billige Anlagen von langer Gebrauchsdauer zur Verfügung. Der elektrische Lötkolben ermöglicht bei verringertem Gewicht und erhöhter Handlichkeit ein zuverlässiges Arbeiten; auch hier hat die Konstruktion eine wesentliche Erhöhung der Lebensdauer erreichen lassen; die Gefahr des Überglühens ist vermieden. Die Heizpatronen und die Kupferspitze können heute spielend leicht ausgewechselt werden, dabei besteht für die verschiedenartigsten Verwendungszwecke eine erfreuliche Anpassungsfähigkeit hinsichtlich der Form der Werkzeuge und der Leistungsfähigkeit der Apparatur. Die Bandsägelötapparate lassen heute auf elektrischem Wege in allerkürzester Zeit zuverlässige Lötungen und ein sachgemäßes Nachglühen des Sägeblattes erzielen. Dadurch ist nicht nur der Preis für die Herstellung einer Lötnaht unter 1 Pfennig gesunken, die Verwendung einer Schutzbrille ist hierbei unnötig geworden, die Sägeblätter halten nach den Lötungen dem Betriebsdruck weit länger als vor dem stand.

Aus dem Gebiet des **allgemeinen Maschinenbaus** lassen sich auch nur wenige Beispiele herausgreifen. So sind jetzt ausgezeichnete Förderkarren zu sehr billigem Preis angeboten, die neben dem Vorteil einer überaus vielseitigen Verwendungsmöglichkeit raschen Austausch der Transportkasten für den Transport der verschiedenartigsten Massen gestatten. Die Karren sind sowohl innerhalb des Betriebs als auch im Fabrikhof bequem anwendbar, wobei ihre hohe Wendigkeit nicht wenig dazu beiträgt. Für die Pflege der Treibriemen stehen heute gleichfalls einwandfreie Mittel zur Verfügung, durch diese wird das Leder nicht hart oder spröde; der Riemen bedarf keine übermäßige Anspannung mehr. Ebenso sind neue Antriebsarten für die Kraftübertragung angeboten, die die Verwendung von Spannrollen unnötig machen und eine hohe Raumersparnis herbeiführen; die Betriebsgeräusche sind wie die Lagerdrücke vermindert, die Maschinen geschont.

Die Technik der Getriebe hat eine Vollkommenheit mit Hilfe des modernen Werkzeugmaschinenbaus erreicht, die noch vor 10 Jahren für unmöglich gehalten wurde. Die Auswahl des Materials, die Präzision der Getriebe, die Billigkeit der Herstellung derselben läßt Zahnräder, Kurbeltriebe, Geradführungen, Winkeltriebe, Universalgelenke usw. bequemer als je beschaffen und anwenden.

Halb-Fabrikate

So endlos das auch auf der Leipziger Messe recht verzweigt angelegte Feld der Halb-Fabrikate scheint, so wertvoll ist es für unzählige Betriebe. Wir können heute nur wenige Andeutungen bieten. Da sind neue Packungen für Stoffbüchsen, die hinsichtlich ihrer Sicherheit und Dauerhaftigkeit jede alte Packung schlagen; Ralldübel, Universalhalter, Abstandschellen usw. lassen in jede beliebige Stein- oder Betonwand Nägel, Schrauben, Rohrschellen usw. in den üblichen Stärken schnell und sicher festmachen, ohne daß hierbei Zement oder Bleiausguß u. ä. verwendet werden müßte.

Die Leistungen der Spritzgußtechnik oder jene der gepreßten Isolier-Materialien sind auf staunenswerter Höhe angelangt. Für unsere Werkzeugmaschinen sind neue Kühlflüssigkeiten angeboten, die keine Rostbildung verursachen und bei billigem Preis an Stelle der seither üblichen Ölschmierung verwendet werden können. Für die Herstellung künstlicher Oberflächen sind eine Reihe neuer Erfahren erprobt worden, wobei auf die Wiedergabe dauerhafter Metallüberzüge wie auf die Imitation von Holzmaserungen u. v. a. Möglichkeiten geboten sind. Das weite Gebiet der galvanischen Überzüge ist durch neue, rasch und sicher wirkende Verfahren bereichert worden, z. B. ist für das Eisen und Stahl eine sehr zuverlässige Schwarz-, Blau- und Braunfärbung angeboten, die sich seit vielen Jahren schon bewährt hat. Für das weite Gebiet der Halbfabrikate kann nur der persönliche Augenschein des Interessenten entscheiden, was für den Versuch im eigenen Betrieb herangezogen werden soll. (Forts. folgt).

Das Gewissen des Menschen ist etwas Erworbenes, nicht Angeborenes. Es beginnt sich bei ihm zu regen, sobald eine von ihm anerkannte Norm des Wollens und Handelns mit einem auf sie bezüglichen Falle in seinem Vorstellen zusammentrifft; es entsteht alsdann das Gefühlsurteil, und dies ist der Richterspruch, den wir dem Gewissen zuschreiben. *Th. Waitz.*

AELTESTE FACHZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

1879 1929



Reklame ist der Schlüssel zum Wohlstand



19. Heft 50. Jahrgang 7. 9. 1929



Zum
ettbewerb
gemeldet

50. Jahrgang

Nummer 19

Die Goldschmiedekunst

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 7. September 1929

Die Propaganda des Juweliers

Allmählich scheint man die seitherige Lethargie abschütteln zu wollen, und die Erkenntnis, daß es nun einmal ganz ohne Reklame nicht geht, gewinnt immer mehr Anhänger. Hand in Hand hiermit geht die Reformbewegung des Schaufensteraufbaues und man sieht allerorten, selbst in den kleinsten Orten, Ansätze, die Vielversprechendes erhoffen lassen. Man hat nun, ob zu Recht oder Unrecht sei dahingestellt, der Fachpresse den Vorwurf gemacht, daß sie nicht die Führerrolle einnimmt, die ihr eigentlich zukommt. In eigener Sache zu reden, ist eine heikle Angelegenheit, auch ist die Presse leider nicht ganz so frei, wie sie sein möchte. Besonders die Schwere der Zeit erlegt ihr manche Rücksichtnahme auf und es ist z. B. leicht die an sich berechtigte Forderung aufgestellt, den Anzeigenteil künstlerisch auszugestalten, doch die Ausführung stößt auf so manchen Widerstand. Wir haben dies auch schon ausführlich zum Ausdruck gebracht und verweisen auf unseren Aufsatz in der Jubiläumsnummer der „Goldschmiedekunst" „Das Schmerzenskind Anzeigenteil". Zur Förderung dieser Sache haben wir uns dennoch bereit finden lassen, einen Wettbewerb zur Erlangung künstlerischer Anzeigen auszuschreiben und wir werden in den nächsten Nummern in der Lage sein, unsere Leser über den Erfolg desselben zu unterrichten.

Zu einer Führerschaft gehört aber auch eine Gefolgschaft. Wie sieht es aber hiermit aus? Auf Verbandstagen, in Innungs- und Gruppenversammlungen begegnet man fast stets dem häßlichen Fremdwort „Indolenz". Durch den schonenden Gebrauch eines solchen wird nun nichts gebessert und man täte besser daran, recht urdeutsch zu reden von Sorglosigkeit, Schlaffheit, Gleichgültigkeit, Bequemlichkeit, ja Faulheit. Je nach dem Grade der Einwirkung dieses entnervenden und schleichenden Giftes sollte man den Juwelieren diese Worte mit Posaunen in die Ohren blasen, um sie endlich aufzurütteln. Gleichgültigkeit in Verbandsangelegenheiten, Gleichgültigkeit an den allgemeinen Berufsinteressen, Sorglosigkeit gegenüber dem Wohle des eigenen Geschäftes, die bis zum Fatalismus ausartet, alles dies sind Erscheinungen, welche die Führer mit großer Besorgnis erfüllen.

Die Fachpresse war von jeher sich ihrer Führerrolle bewußt und hat in uneigennütziger Weise viele Anregungen und viele Opfer gebracht. Opfer, die nicht anerkannt oder verkannt wurden und die Schriftleitungen können ein Lied davon singen von der Gleichgültigkeit der Leserschaft. Gehört es doch fast zu den täglichen Erscheinungen, daß Anfragen über Themen einlaufen, die kurz vorher ausführlich behandelt wurden. Die Fachpresse ist eine Fundgrube von Anregungen und praktischen Vorschlägen, aber die Ausbeute scheitert an dem von uns gehaßten Fremdwort „Indolenz".

Vor langen Jahren schon haben wir Propagandaschriften für Weihnachten usw. herausgegeben. Wir haben fast in jeder Nummer Werbeaufsätze für das Tragen von Schmuck zur Weitergabe an die Tageszeitungen veröffentlicht, doch nur ganz verschwindend hat man davon Gebrauch gemacht, so daß diese Werbemaßnahmen eingestellt wurden. Es ist doch menschlich verständlich, daß die geringste Anerkennung zu neuen Taten anspornt, aber ach, auch hier erlitten wir Schiffbruch an der Klippe „Indolenz".

Nun wollen wir uns durch alles dieses nicht entmutigen lassen, vielleicht ist die Frucht auch inzwischen gereift und Ansätze, daß man einer Propaganda heute sympathischer gegenübersteht, sind ja vorhanden, nur schade, daß der Juwelierstand hintennach hinkt. Aber auch damit müssen wir uns abfinden. Es wurde nun oft genug betont, daß neben einer jeden Gemeinschaftspropaganda,



Trage echten Schmuck, diesen jungen, feurigen Aristokraten aus altem Geschlecht.

*

Pflege Lebenskunst — trage edlen Schmuck.

*

Erringe Freundschaft und Liebe — trage echten Schmuck

*

Zeige gepflegten Geschmack — trage echten Schmuck.

*

Pflege Geschmackskultur — trage echten Schmuck.

*

Erfreue durch Schönheitssinn — trage edlen Schmuck.

*

Trage edlen Schmuck — er adelt dich.

*

Wieviel Einfluß und Macht, echter Schmuck hat gebracht.

*

Zu rassiger Eleganz — trage rassigen Schmuck.

*

Dein Stolz sei echter Schmuck.

*

Sei vornehm — trage echten Schmuck.

*

Aus harter, sachlicher Zeit zu der Liebe Märchenland führt dich echter Schmuck.

*

die persönliche Werbung laufen muß, d. h. der Juwelier muß durch Werbeschriftchen, Rundschreiben usw. seine Kundschaft bearbeiten. Dies ist unbedingt nötig und die Erfahrung hat dies durch den Erfolg bestätigt. Wir stellen daher heute unseren Lesern sowie den übrigen Fachgenossen vier Bildchen zur Verfügung, die sich zu kleinen Rundschreiben, Empfehlungskärtchen usw. gut eignen. Wir liefern dieselben in unserer eigenen Druckerei zu bescheidenen Preisen mit jedem beliebigen Text, den wir auch gerne auf Wunsch und angegebenen Stichworten selbst ausarbeiten. Lassen Sie aber bei sich nicht das Gefühl aufkommen, als sei der Zweck der Übung für uns, Ihren Auftrag zu erhalten. Dies ist für uns nicht ausschlaggebend, vielmehr der Umstand, Ihnen durch passende Werbemittel den Weg zu zeigen, Ihren Kundenkreis zu vergrößern.

In größerer Ausführung eignen sich diese Bilder als Schaufensterplakat, wie aus den vorliegender Nummer beigefügten Abdrücken ersichtlich ist. Wir haben auf dem diesjährigen Verbandstag in Kassel diese Bilder in 3-Farbendruck verteilen lassen, um uns zu überzeugen, ob diese Art der Reklame Anklang findet und allgemein war man der Ansicht, daß diese Plakate ihre Wirkung nicht verfehlen würden. Also auch diese Plakate stellen wir Ihnen als Blickfang für das Schaufenster zu einem bescheidenen Preise[1]) zur Verfügung. Natürlich können dieselben gegen Vergütung des besonderen Druckes mit einem jeden Werbespruch oder auch ohne Eindruck zum Einschreiben eines Spruches mittels Zierschrift geliefert werden und wir lassen nachfolgend eine kleine Auswahl folgen, was aber nicht ausschließt, daß uns weitere Werbesprüche willkommen sind. Auch betonen wir nochmals an dieser Stelle, daß wir jederzeit gerne Werbevorschläge aller Art entgegennehmen und bitten unsere Leser, sich an dieser Werbearbeit recht rege zu beteiligen.

Herr Georg Ziegler, Pforzheim, hat es sich besonders angelegen sein lassen, eine große Anzahl Werbesprüche auszuarbeiten, von denen wir einige wiedergeben:

Natürlich konnte es sich unsere Schriftleitung nicht versagen, ebenfalls den Pegasus zu besteigen und gibt den Lesern hier eine Auslese ihrer Reimschmiederei, mit dem Hinweis, daß sich ein gereimter Vers ihrer Ansicht nach besser dem Gedächtnis einprägt:

Edelschmuck und Kunst — Stehn in hoher Gunst.

*

Echter Schmuck von bleibendem Wert — Ist stets von der feinen Dame begehrt.

*

Der Schmuck des Herrn — Sei stets modern.



[1]) Pro Dessin 60 Pfennig, alle 4 Dessin RM. 2.— zuzüglich Verpackung und Porto.

Schmücke dich und dein Heim — Doch materialecht allein.

*

Vornehm und modern — Sei stets der Schmuck des Herrn.

*

Silber entzückt — Silber beglückt.

*

Zum vornehmen Kleide — Nur edles Geschmeide.

*

Ein Silberschatz — der Hausfrau Seligkeit,
Trag' bei dazu bei passender Gelegenheit.

*

Platin, Gold- und Silberglanz, edlen Steins Vollendung
Krönet Lieb- und Freundeskranz, ist des Schmuckes Sendung.

*

Edler Schmuck und edle Frauen
Sind gar lieblich anzuschauen.

*

Deine Seele so rein wie edles Gestein,
Dein Herze so hold und rein wie Gold.

*

Laß dich von Flitter nicht berücken,
Nur echt allein soll dich entzücken.

*

Vornehmheit — in Schmuck und Kleid.

Und endlich noch ein Sprüchlein mit dem Motto „Trage Schmuck — Du gewinnst":

Trage Schmuck, verlaub' mit Gunst,
Nur echt in Material und Kunst.
Dann wirst du wohl gewinnen,
Doch unecht weis' von hinnen.

*

Mit diesen Proben von Werbesprüchen möchten wir es für dieses Mal bewenden lassen. Wir müssen aber nochmals auf die „Indolenz" zurückkommen und bitten alle unsere Leser, sich von diesem Übel zu befreien, denn M. v. Ebner-Eschenbach sagt schon zutreffend: „Die Gleichgültigkeit, der innere Tod, ist manchmal ein Zeichen von Erschöpfung, meistens ein Zeichen von geistiger Impotenz und immer — guter Ton". Sollte der „gute Ton" bei unseren Juwelieren schon so eingefressen und verkalkt sein, daß sie demselben ihre Lebensinteressen opfern? Dies wäre tief bedauerlich. Wir geben daher die Hoffnung nicht auf und wollen gemeinsam mit den berufenen Stellen Schulter an Schulter kämpfen für den Wiederaufbau und das Wohlergehen des von uns vertretenen Edelmetallgewerbes. Dazu bedürfen wir aber auch der Anregung und Mitarbeit aller Kreise

Und zum Schluß noch ein allgemeines Wort über die Reklame selbst. Dünke sich keiner zu vornehm, um Reklame zu machen. Mit Vornehmheit kommt man nicht weiter, denn unsere heutige Zeit ist leider auf Elenbogenpolitik eingestellt und der Ästhetisch-Vornehme wird stets verletzt in den Hintergrund gedrängt. Heute heißt es mitmachen und der Zeit ein Opfer bringen, wenn es auch schwer fällt.





Wirkungsvolle Schaufensterreklame für modernen Schmuck

Wenn das warme und sonnige Sommerwetter und mit ihm die legere, duftige Sommerkleidung ihre Triumphe feiert und draußen alles strahlt und lacht, dann greift die Backfisch- und Damenwelt mit besonderer Freude und Gier zu gefälligem Schmuck, zu Halsketten, Ohrringen, Armbändern und Ringen, da er doch mit zur Kleidung gehört und die legere Sommerkleidung ihn auch besser zur Geltung kommen läßt.

Man greift mit besonderer Vorliebe zu dem modernen, neuartig stilisierten und buntfarbig gemusterten Schmuck, da er besser zu der heutigen farbenfrohen Mode paßt, mehr wirkt und in seiner Vielfältigkeit, großen Preis- und Farbenauswahl es der Jungmädchen- und Damenwelt eher ermöglicht, ihre Reize voll zur Entfaltung zu bringen. Niemand will ihn deshalb auch entbehren. Alles strebt und sehnt sich danach, da eine jede Dame doch modern und schön sein und keine zurückstehen will,

vor allem dann, wenn es nach draußen geht, man in Gesellschaft erscheint und auf Reisen fährt.

Deshalb sind zweifellos auch die Sommermonate und die Wochen und Tage vor der Reisezeit die günstigste Gelegenheit zur zugkräftigen Propaganda und Werbung für Schmuck.

Wie diese Propaganda und Werbung für Halsketten, Ohrringe, Armbänder und Fingerringe und sonstigen Schmuck in wirkungsvoller Weise durchgeführt werden kann, zeigt uns ein Goldschmied und Schmuckwarenhändler, der das ihm zur Verfügung stehende Schaufenster vor einigen Tagen ganz auf diese Werbung für modernen Schmuck eingestellt und sie in geradezu mustergültiger Art aufgemacht hat.

Das an sich etwas hohe Schaufenster hatte der Goldschmied durch Einschaltung einer mit lilafarbigem, leicht angerauhtem Stoff bespannten Zwischendecke entsprechend erniedrigt. Zur besseren Beleuchtung der Auslagen hatte er zu beiden Seiten der Schaufensterscheibe einige neuartige Bogenlampen eingebaut, die wie Scheinwerfer leuchten und die Auslagen in ein Strahlenmeer hüllen. Die durch die Zwischendecke erniedrigten Rück- und Seitenwände des Schaufensters waren ebenso wie auch die Boden -und Auslagenflächen mit demselben gerauhten dunkelfarbigem Stoff ausgeschlagen. Auf der Rückwand im Hintergrund war zur linken in der oberen Hälfte in modern stilisierten Lettern aus Holz in mattem Silberton die Inschrift angebracht:

Moderner Schmuck.

Rechts davon war auf der leeren freien Fläche ein in helleren lila Tönen auf Karton gemalter ausgeschnittener moderner Damenkopf, eine wohlgelungene Kopie und Vergrößerung des Bildes des bekannten Werbeplakates „Trage Schmuck und Du gewinnst“, aufgemacht. Die Dame trug natürlich eine moderne Halskette mit goldziselierten und bläulich schimmernden Perlen und dazu passende große, modern stilisierte Ohrringe in Gold mit eingefaßten hellen, bläulich-grünlichen Einlagen und Ziermotiven.

Zur Rechten des Damenkopfes ragte ungefähr in Augenhöhe eine zierlich gemalte, ausgeschnittene Damenhand empor in denselben helleren lila Tönen, die am Handgelenk gleichfalls mit einem modernen breiten, buntfarbig gezierten Armband und an den beiden Ringfingern mit einem modernen schmucken Ring mit buntem Stein und einem andern mit Diamanten geschmückt war.

Einen passenderen und wirkungsvolleren Hintergrund für diese Propaganda und Werbung für modernen Schmuck, als diese modern stilisierte Inschrift in Silberton und dem mit modernem Schmuck gezierten Damenkopf auf sattem lila Fond hätte man sich wohl kaum denken können. Auch die übrige Aufmachung und Ausstattung des Schaufensters war originell, neuartig, modern, stimmungs- und wirkungsvoll und vollauf stilgerecht. Da die neue Mode bei der Gestaltung des Schmuckes, der Perlen und Steine, ebenso wie auch bei der Musterung von Stoffen die eckigen und runden Flächen, Scheiben, Würfel, spitzen Kegel, Dreiecks, Walzen usw. besonders bevorzugt und in immer wechselnden Kombinationen in Erscheinung treten läßt, hatte der Dekorateur bei der Aufmachung und Ausstattung des Schaufensters und der Auslagen gleichfalls auf diese verschiedenen Figuren und Flächen zurückgegriffen und sie in sinnvoller Weise an die wechselnden Formen insbesondere des modernen Halsschmuckes und auch der Fingerringe anklingen lassen.

So war z. B. das in der linken Schaufensterecke aufgestellte große ovalförmige Blumenbecken aus Glas und Silbermetall, das mit freundlich grüßenden und gleich dem modernen Schmuck in allen möglichen bunten Farbtönen leuchtenden Wicken gefüllt war, und dem Schaufenster gleichfalls Farbe, Leben, Stil und Stimmung verleihen sollte, auf einem ca. handbreit hohen und breiten länglichen Rombus aufgestellt und überragte so die übrigen Auslagen. Da das Blumenbecken etwas zurückstand, waren auf der Vorderpartie des Rombus gleichsam fließend auf den leicht in Falten gelegten lilafarbigen Stoffpartien verschiedene Hals- und Perlketten mit kleinen und großen, buntgetönten Wachsperlen dekoriert. Daneben sah man auch Halsketten mit buntfarbigen runden Scheiben, Perlen und Steinen in eckigen Würfel-, rundlichen spitzen Kegeln, kleinen Rombus- und Walzenformen usw. in den verschiedensten Material-, Formen- und Farbenkombinationen. Bald lagen sie auf Flächen nach Farben und Preisen sortiert, bald waren sie auf Figuren, Würfeln, Rombus und Walzen verschiedener Größen aufgelegt, bald auch einzeln um einen spitzen oder stumpfen Kegel gelegt. Einige auserwählte goldene Halsketten, Ohr- und Fingerringe und ebenso auch goldene kurze Uhrketten auf kleinen Flächenfiguren aufgemacht und ausgestellt, die das Bild der Würfelfiguren, Walzen und Kegel usw. angenehm unterbrechen, die Wirkung steigern und gleichzeitig auch die einzelnen Auslagen und Artikel, die besondere Beachtung finden sollen, sehr vorteilhaft zur Geltung kommen lassen.

In modernen Halsketten ward eine sehr große und reichhaltige Auswahl geboten, wobei nicht nur die verschiedenen Arten, Kombinationen, Farben und Formen, sondern gleichzeitig auch die verschiedenen Preislagen berücksichtigt waren, so daß jede Dame sehr leicht etwas passendes finden konnte.

Diese prachtvoll aufgemachte Halskettendekoration zog sich von der linken und von der hübschen Blumengarnitur ausgehend in wechselnden Gruppierungen und Aufmachungen in leichtem Bogen nach der rechten Seite hin, wo neben hübschen modernen Halsketten in spitzer Kegelform in hellen, lichten bunten Farben, so in gelb, lind, blau, Flieder, rot, Kupfer usw. auch noch verschiedene goldene Halsketten, mit modern stilisierten bunten Anhängern ausgelegt waren. Die Halsketten waren also in dem betreffenden Schaufenster besonders groß aufgemacht und in den Vordergrund gerückt, doch nicht nur, weil darin

heute eine so große Auswahl gebracht wird, sondern weil sie zurzeit auch im Mittelpunkt der Nachfrage stehen und die Halskette bei der halsfreien Sommerkleidung unentbehrlich ist und dieser als Zierde neue Reize verleiht.

Links im Vordergrund des Schaufensters, dicht vor den Halsketten, waren moderne Armbänder in neuer, breiter Form und vielfach gold- und buntfarbiger Aufmachung in der Art des Fahrnerschmuckes ausgelegt, in der rechten Seite dagegen moderne Fingerringe mit farbigen Steinen, daneben auch goldene Siegelringe und solche mit Diamanten- und Perlenschmuck. Zur weiteren Belebung und Abwechslung der Dekorationen waren einzelne Ringe auch ganz für sich ausgelegt und vereinzelt auch auf einer mit einer zierlichen Hand bemalten viereckigen oder ovalförmigen Holzfläche aufgesteckt.

Zu beiden Seiten des Schaufensters waren direkt neben der Glasscheibe und in der Entfernung von einer Handspanne gut handtellergroße sechseckige kleine Regale in ungefährer Dreieckform angebracht, auf denen links für sich Freundschaftsarmbänder und rechts kleine Perlketten für Kinder und silberne Bleistifthalter ausgelegt waren, da zurzeit auch diese Artikel begehrt sind.

Ergänzend hierzu sei noch bemerkt, daß auch die lilafarbigen Seitenwände der Propaganda dienten und links mit einigen langen Wachsperlenketten, rechts mit einigen langen goldenen Halsketten und zum Teil auch mit Perlschnurketten, so z. B. in schwarz-weiß dekoriert waren.

Es bedarf wohl kaum des Hinweises, daß der ausgelegte moderne Schmuck auf dem satten lilafarbigen, leicht angerauhtem Stoff, der über große und kleine Würfelfiguren und abstehende Flächen gelegt war, sehr vorteilhaft zur Geltung kam, zweifellos weit besser, als auf den sonst gebrauchten glänzenden weißen Samt- und Seidenstoffen.

Diese wirklich stilvolle, höchst vornehme und künstlerische und doch sehr gefällige und lebendige Aufmachung des modernen Schmucks ist viel beachtet worden. Die Wirkung war eine vorzügliche, da niemand an dem Schaufenster vorbeiging ohne die Dekoration und Auslagen und diese ganze Propaganda und Werbung für modernen Schmuck näher zu betrachten und zu bewundern. Die stets schmuckfreudige Backfisch- und Damenwelt sah sich durch die Auslagen natürlich vielfach direkt dazu veranlaßt, sich unter dem modernen Schmuck etwas auszusuchen. So führte die Werbung des Schaufensters in zahlreichen Fällen schon gleich zu Beginn der Propaganda zum Kauf von modernen Halsketten, Ohr- und Fingerringen, Armbändern usw.

Es besteht kein Zweifel, daß diese Art der spezialisierten Schaufensterwerbung und Propaganda für den modernen Schmuck das Geschäft der Ausstellerfirma wesentlich belebt, insbesondere die Nachfrage nach modernem Schmuck erheblich gesteigert und gleichzeitig auch die Umsätze und Einnahmen beträchtlich vermehrt hat. Dieses Beispiel zeigt allen klar und deutlich, daß auch die Goldschmiede und Schmuckwarenhändler sehr leicht Leben und Stimmung in ihre Schaufensterdekoration, Propaganda und Werbung hineinbringen, diese abwechslungsvoll und zugkräftig gestalten und mit deren Hilfe ihren geschäftlichen Erfolg weiter steigern können. KG.

Wo fängt die Kulanz an und wo hört sie auf? - J. Reimann, Berlin

„Wissen Sie," sagte mir neulich einmal verärgert einer unserer ‚prominenten' Kollegen, „manchmal da weiß ich nicht mehr, ob ich unsere Branche noch als Branche betrachten soll, und ob ich noch Kaufmann bin oder der Trottel des Publikums." Und dann erzählte er mir einige Wundergeschichten, wie wir sie jeden Tag — wenn auch in verkleinerter Ausgabe — alle erleben müssen.

Es ist wirklich wahr, daß wir in punkto Kulanz und Entgegenkommen von unseren Kunden in einem Maße in Anspruch genommen werden, das alle erlaubten Ansprüche in vielen Fällen überschreitet, und das in so hohem Grade in keinem anderen Warengewerbe üblich ist. Ich muß hier schon leider das Wort „üblich" gebrauchen, denn wenn wir uns nicht baldigst gegen die unberechtigten Anforderungen der Käufer zur Wehr setzen, so werden wir wirklich bald von „Üblichkeit" reden können.

Ich weiß: Jeder hält gerade sein Gewerbe für das schlechteste und die dort herrschenden Mißstände für ganz besonders zum Himmel schreiend. Gewiß sind Damenhutverkäufer, Modistinnen, Weinagenten und Klavierhändler Berufe, die an die Geduld und Selbstverleugnung der betreffenden Brancheangehörigen große Anforderungen stellen. Aber eines haben diese Handelszweige uns voraus: Wenn die Ware verkauft ist, dann ist das Geschäft abgeschlossen.

Beim Juwelier? Ach du lieber Gott! Ich könnte Dutzende von Fällen aufzählen, die ich teils persönlich mitgemacht, teils angesehen habe, wo einem manchmal wirklich die Galle überlaufen konnte. Da verspricht z. B. irgendein Ehemann der oberen Fünfhundert wahrscheinlich anläßlich der Beilegung eines Familienkrachs seiner holden Gattin so nebenbei einen Smaragdring. Was ist die Folge? Die Gnädige sieht sich bei allen Juwelieren zuerst deren Ringe an. Natürlich ohne daß der „richtige" von ihr gefunden wird. Und dabei haben wir Kollegen, deren Auswahl wahrhaftig fürstlich zu nennen ist.

Nun will doch jeder der Fachgenossen das große Geschäft machen und er „besorgt" sich also weitere Stücke von seinen Lieferfirmen des Edelsteinhandels. In Deutschland gibt es aber nicht Dutzende solcher Häuser, die auf Anfrage mit Auswahlen in großen Smaragden dienen können, son-

dern eben nur einige wenige. Und die können den so plötzlich von verschiedenen Seiten einsetzenden Ersuchen auch nicht gerecht werden, selbst wenn sie jedem ihrer Geschäftsfreunde auch nur ein einziges Auswahlstück übermitteln.

Also geben sie die Anfragen zur weiteren „Besorgung" ihren ausländischen Freunden in London, Paris und Holland weiter, welche ihrerseits die oft „in Kommission" gegebenen Stücke erst zurückrufen müssen. — Auf diese Weise erhält dann endlich der deutsche Juwelier einige Stücke, welche er der betreffenden „Gnädigen" zur weiteren Ansicht anbieten kann.

Dabei ist es fast immer Tatsache, daß die Reflektantin vorläufig nur sich orientieren will. Eine Kaufabsicht mag sie wohl auch haben, aber die Befugnis, einen Kauf abzuschließen, bzw. die Berechtigung, etwas aus losen Steinen für fest zu bestellen, hat sie nie.

Und nun stellen Sie sich vor, lieber Leser, was für ein Apparat in Bewegung gesetzt wird, welche enormen Unkosten an Spesen für Telegramme, Porto und Versicherung vom Juwelier ausgegeben werden (denn die Spesen des Steinhändlers werden ihm in letzter Zeit recht oft in Rechnung gestellt), um die Laune einer Dame nach der mehr theoretischen Erfüllung eines Wunsches zu befriedigen, von dem sie eigentlich im voraus weiß, daß er negativ ausfällt. Denn die vage Versprechung des Herrn Gemahls war eben seinerzeit nur ein Kalmierungsmittel gewesen.

Der Kollege telephoniert also noch ein paarmal mit der Kundin, schreibt einige Briefe und macht persönlich verschiedene Besuche, um zum Schluß zu erfahren, daß man sich „diesmal noch nicht entscheiden" könne.

So wandern dann die Stücke, nachdem man einige Wochen damit „im Geschäft" gestanden hatte, wieder ihren Weg zurück, den sie gekommen sind. — Der Effekt sind womöglich einige Hundert Mark Unkosten, die man aus Kulanz dem Kunden nicht aufsetzen kann (denn er hat ja nichts gekauft), und die hoffnungsvolle Nervenspannung der gesamten in Frage kommenden Kollegenschaft, die sich jetzt bis zur nächsten „Nachfrage" wieder abreagieren und beruhigen kann.

Es ist gewiß schwer, zwischen einem ernsthaften Käufer zu unterscheiden und einem „Orientalen" und es ist noch schwerer, solchen Nachfragen zwar bereitwilligst weitere Vorlagestücke zu versprechen, von ihnen aber gleichzeitig einen Spesenzuschuß bei evtl. Nichtzustandekommen des Kaufes zu verlangen. — Dies wird fast immer abgelehnt werden, und wenn so eine größere Sache klappt, so spielen die Spesen ja keine Rolle. Aber wie selten führen solche große Auswahlgeschäfte zum Ziel? Hier wäre es bei vielleicht gegenseitiger Vereinbarung zu erreichen, daß solchen „Fragern" eventuell doch ein Teil der Spesen in Rechnung gestellt wird. — Wer da weiß, wie entmutigend es oft ist, nach heißem Bemühen die ausgefallendsten Dinge beschafft zu haben, um dann doch zu keinem Abschluß zu kommen, und die Unkosten obendrein zu tragen, wird mich verstehen.

Ein weiteres Kapitel ist das unvernünftige Ansinnen der Käufer, auf Kredit gekaufte große Stücke, die vielleicht der Kollege selbst aus einer Lieferantenauswahl fest behalten hatte, wieder zurückzunehmen. Die Objekte sind womöglich bereits monatelang getragen worden, vom Juwelier schon teilweise bezahlt und an eine Rückgabe an seinen Lieferanten (der sich übrigens auch bestens bedanken würde), ist nicht zu denken.

Wenn der betreffende Fachgenosse nicht gerade der Glückliche gewesen wäre, auf dessen Stück seinerzeit die Sonne der Wahl fiel, er selbst hätte das Ding bestimmt nicht für sein Lager behalten. — Und nun soll er es wieder zurücknehmen. Wenn der Fall günstig liegt, gegen Entnahme von Bestecken oder anderer Ware, an der blutwenig verdient wird, und die er sofort wieder ergänzen muß. Hat er aber Pech, so wird ihm das Stück kaltlächelnd „zur Verfügung" gestellt, mit der Bitte, die eventuell darauf gezahlten Beträge vorläufig gutzuschreiben. Man würde später usw. — Und was macht der „kulante" Juwelier? Er muckst in den meisten Fällen nicht einmal, versichert, das mache nichts weiter und fügt sich zähneknirschend. Lökt er wider den Stachel, so wird ihm zu bedeuten gegeben, daß man seine „Unkulanz" in Bekanntenkreisen gebührend beleuchten werde. Und was ist solches Vorgehen seitens der Kundschaft eigentlich? Doch nichts anderes als eine kleine niedliche Erpressung (wer anderen an Vermögen, Leib oder Leben bedroht, um sich selbst einen Vorteil zu verschaffen, macht sich der Erpressung schuldig). Und dazu muß man stillhalten! Hier ist doch wirklich der Punkt, wo wirkliche Kulanz aufhört.

Weitere Klagen beziehen sich auf die Anfertigung von kostspieligen Juwelenzeichnungen und Originalentwürfen für Umarbeitungen, die nachher nicht ausgeführt werden, ohne daß dafür irgendwelche Gebühren in Rechnung gestellt werden dürfen. Die Leidtragenden sind dabei in vielen Fällen die Fabrikanten, deren Zeichner wieder einmal umsonst gearbeitet haben.

Doch mehren sich in letzter Zeit die Bestrebungen der Erzeuger, sich die Zeichnungen bezahlen zu lassen! Nur der Juwelier kann das aus falsch verstandener Kulanz nicht machen, obgleich es in vielen Branchen durchaus selbstverständlich ist. — Kein Mensch wird es ungewöhnlich finden, wenn ein Architekt der Außen- oder Innenausstattung ein stattliches Honorar für die vorgelegten Entwürfe liquidiert, ja als ich seinerzeit mir eine Zentralheizungsanlage bauen ließ und verschiedene Firmen zur Konkurrenz aufforderte, so bekam ich zwar wunderschön ausgearbeitete Kostenanschläge — aber diese waren bei Nichtbestellung zu bezahlen! Könnte auch in unserem Gewerbe nicht etwas ähnliches angeregt werden?

Und nun noch ein Letztes. Die Zahlungsweise unserer p. t. Kunden. Unsere Lieferanten kommen uns weitest entgegen, aber wenn sich das Ziel über

eine noch so reichlich bemessene Frist erstreckt, einmal ist Schluß, und was darüber hinaus ist, muß verzinst werden. — Versuchen wir aber einmal bei der Privatkundschaft, die „offenes Konto“ hat, Zinsen zu berechnen, so ist Feuer am Dach! Oder aber der Abnehmer läßt sich die Zinsen gefallen, seinem Saldo zuschreiben, und glaubt nun ein patentiertes Recht auf unbegrenzten „Pump“ zu haben, denn er zahlt doch Zinsen!

Aber der Juwelier ist ja so kulant! Er würde einer „guten“ Kundschaft gegenüber es nie wagen, deren in Teilsummen erfolgende Regulierung als Ratenzahlung zu bezeichnen, oder womöglich diese durch Vertrag festzulegen und entsprechende Zinsen zu vereinbaren. Das wäre ja gegen die Würde des Geschäfts, und der Kunde würde sich tief beleidigt fühlen, daß man ihm zumutet, „auf Abzahlung“ zu kaufen. Was er in praxi aber tat. Deshalb ist der Anschluß verschiedener Berliner Kollegen an die dort neu errichtete Betriebskreditgesellschaft des Verbandes Berliner Spezialgeschäfte nur zu begrüßen. Man erhofft nämlich auf diese Weise weniger eine Umsatzsteigerung durch die Teilzahlungsabschlüsse, als vielmehr die Umwandlung des „wilden“ Ratensystems in geregelte Abzahlungen nach einem festen Plan und glaubt, die Kreditkäufer auch unserer Artikel aus „Pumpern“ zu „Zahlern“ machen zu können. Ich würde mich aufrichtig freuen, wenn die betr. Fachgenossen damit Erfolg haben sollten. Es wäre wirklich Zeit, mit der früheren falschen Zahlungskulanz aufzuräumen.

Zum Schlusse möchte ich noch auf die Unsitte der „Auswahlen“ hinweisen, welche von gewissen potenten Kreisen des platten Landes und kleinerer Städte immer wieder angefordert werden, und die dann nach einigen Tagen mit dem Ausdrucke des besten Dankes wieder zurückkommen. Daß sämtliche Preisetiketten abgerissen sind, wird stets mit der Erklärung motiviert, daß diese „beim Anprobieren“ abgefallen seien. — In Wirklichkeit sind die Schmucksachen bei irgendeiner Festlichkeit getragen worden. Ein billiger Schmuck, der die Träger in den Augen sämtlicher anderer Gäste als reiche Leute dastehen ließ, und nicht mehr als das Rückporto und einen nichtssagenden Brief gekostet hat! In Amerika sind verschiedene Juweliere deshalb dazu übergegangen, bei Auswahlsendungen an jedes Stück ziemlich große Plomben mit der Aufschrift: „Eigentum der Firma W.“ anzubringen, und auf der Auswahlrechnung zu vermerken, daß die Entfernung der Plombe einem festen Kaufe gleichkomme. — Seit dieser Zeit sollen bei diesen Firmen die ländlichen Auswahlinteressenten stark nachgelassen haben — — Auch hier ist weniger Kulanz gegen die Kunden, mehr Kulanz gegen sich selbst.

So würde es noch vieles geben, wo der Juwelier weit weniger kulant zu sein brauchte, wie z. B. das „Braten“ vieler Reparaturen über Nacht, die durchaus nicht immer so eilig sind und unnötige Überstundenkosten verursachen, die man gar nicht ansetzen kann. Durch übergroße Kulanz zieht man sich auch einen Stamm jener angenehmen Art von Kundschaft heran, die es als Beleidigung empfinden, wenn nicht jeder zerbrochene Nadelstiel abgeholt und wieder zugeschickt wird, wobei die Gnädige sehr wohl diese Kleinigkeiten selbst heranbringen könnte.

Und dann wundert man sich, wie die hohen Unkosten zustande kommen. — —

Werke der Goldschmiedekunst im bayrischen Nationalmuseum, München

**„Ich Silberschmied mach köstlich Ding
Siegel und gulden Petschaft, Ring
Köstlich Geheng und Kleinod rein
Versetzet mit edeln Gestein
Gülden Ketten, Hals und Armband,
Scheuren und Becher mancher Hand
Auch von Silber Schüssel und Schalen
Wer mirs gutwillig tut bezahlen.“**

Der Goldschmiede „Handwerk“ und seine Produktion konnte nicht besser beschrieben werden, als in diesen von Hans Sachs gedichteten Versen, wie sie auf einem Stiche von 1576 vorkommen, der oben eine Goldschmiedewerkstätte zeigt und unten in wuchtigen gotischen Buchstaben die obenerwähnten Verse. Derartige Stiche waren in jener üppigen Renaissancezeit, da in den deutschen Städten, und zwar nicht nur in den Großstädten Augsburg, Köln und Nürnberg, sondern auch in Danzig und Zwickau, in München und Mainz das Goldschmiedehandwerk blühte, eine sozusagen übliche REKLAME. Sie zählt alles auf, was der Goldschmied macht, Schmuckstücke und Ringe, Halsketten und Armbänder, Becher und Pokale, Schüsseln und Schalen aller Art. Natürlich waren auch zu jener Zeit die Gegenstände des täglichen Gebrauches, wie Ringe und Ketten, Armbänder für Damen und sonstige Geschmeidestücke weit häufiger, wie sonstige Gegenstände. Insofern geben unsere Museen und öffentlichen Sammlungen also von den Leistungen alter Goldschmiedekunst eine ganz irrige Vorstellung, als sich hauptsächlich Gegenstände sakralen Inhaltes, Zunftpokale und ausgesprochene Prunkstücke, wie sie verhältnismäßig nur selten in Auftrag gegeben worden sind, sich erhalten haben, während gerade die in den Familien üblichen Schmuckstücke, sofern sie überhaupt auf uns gekommen, soundso oft umgearbeitet, abgeändert und verkauft worden sind, daß man sie erstens kaum mehr im ursprünglichen Besitze findet und zum anderen diese Arbeiten viel weniger trotz ihrer großen Zahl heute noch erhalten sind, wie die ausgesprochenen Prunkstücke der fürstlichen Schlösser, Rathäuser der Städte oder Zunftstuben der Gewerbe. Davon muß man ausgehen, daß der Goldschmied des Mittelalters und der Renaissancezeit genau so, wie der von heute, sein tägliches Brot durch Ringe, Halsketten, Armbänder und sonstige Schmuckstücke der Frauen-

welt fand. Prunkvolle Kirchengeräte, Zunftpokale, Schalen und sonstige Prunkgeräte für fürstliche Tafeln usw. wurden einmal aus besonderen Anlässen, etwa zu Jubiläen, zur Erinnerung an einen Kirchenneubau, an ein Fest angeschafft, aber wegen ihres künstlerischen und materiellen Wertes eben sorgfältig aufbewahrt, so daß sie eben Jahrhunderte überdauern konnten, während die in den Familien befindlichen Gebrauchsgegenstände aus edlem Metall eben ihr Schicksal mit dem der Familien verbanden, in Notzeiten eingeschmolzen wurden oder mit in Gräber wanderten usw. Wenn wir aber heute durch unsere öffentlichen Kunstsammlungen wandern, deren Grundstock ja in den meisten Fällen, und so auch beim bayerischen Nationalmuseum zu München, auf alten fürstlichen Schloßbesitz zurückgeht, so entsteht insofern ein ganz falsches Bild von den alten Goldschmiedemeistern, als man meinen könnte, diese hätten einzig und ausschließlich Prunkstücke höchsten Ranges, Tafelaufsätze und Prunkschalen, Monstranzen und Kelche, Taufgeräte und Zunftpokale, Buchbeschläge und Uhrgehäuse und dergl. mehr geschaffen. Wir vergessen dabei zu gerne, daß einmal von jedem Goldschmiede eben nur gerade das Allerbeste und Wichtigste für wert befunden wurde, aufbewahrt zu werden (auch Fürsten ließen unbedenklich ihren Silberschatz einschmelzen und Münzen schlagen, wenn sie gerade Geld benötigten) und zum anderen, daß wir in den Museen eben gewaltige Zeiträume überblicken, in denen Hunderte, ja Tausende von Meistern gelebt haben, von denen jeweils die hauptsächlichsten Leistungen, und das sind eben die großen Prunkstücke, in den Museen aufbewahrt werden. Das bayerische Nationalmuseum zu München, das insbesondere eine Ehrenhalle der Kunst Bayerns und der seit Napoleon zu Bayern gehörigen Städte und Gebiete Schwabens, Frankens und am Rheine sein soll, besitzt insofern eine der wichtigsten Sammlungen von Werken der Goldschmiedekunst in Europa, als nicht nur der alte wittelsbachische Hausbesitz an Werken der Gold- und Silberschmiedekunst hochbedeutsam war, sondern das bayerische Nationalmuseum München rechnet es sich auch zur Ehrensache an, die Kunst Augsburgs und Nürnbergs würdig zu repräsentieren und da gerade diese beiden Städte die bedeutsamsten Leistungen auf dem Gebiete der Gold- und Silberschmiedekunst nicht nur in Deutschland aufzuweisen hatten, so ist es weiter nicht verwunderlich, daß das Nationalmuseum zu München gerade auf diesem Gebiete Leistungen ganz besonderen Ranges und von überragender Qualität aufzuweisen hat. Insbesondere ist die Gold- und Silberschmiedekunst von Augsburg im Nationalmuseum geradezu unübertrefflich vertreten.

Wie groß und bedeutend der Schatz an Edelmetallarbeiten des Nationalmuseums München eigentlich ist, kommt gar nicht so recht zur Geltung insofern, als die Arbeiten der Gold- und Silberschmiedekunst (und dazu sind in weiterem Sinne Entwurfszeichnungen, Modelle, silberbeschlagene Schränke usw. zu rechnen), nicht in einem einzigen oder mehreren aufeinanderfolgenden Sälen gesammelt, sondern über viele Räume des ganzen Museums zerstreut sind. Gewiß ist ein Saal Edelmetallarbeiten ebenfalls eingerichtet, aber es wäre grundfalsch zu meinen, das, was das Nationalmuseum an Edelmetallarbeiten besitzt, sei hier alles vereinigt. Vieles und Hochbedeutsames ist in den zeitgeschichtlichen Gruppen des Museums untergebracht, anderes steht wieder in anderen Zusammenhängen eingeordnet, wie denn bekanntlich die Gold- und Silberschmiedekunst übergreift auf viele andere Gewerbezweige (Buchbeschläge, Deckel für Porzellankrüge, Silberbeschläge für Kunstschreinerarbeiten usw.). Wir wollen hier, es dürfte wohl das erstemal sein, daß das geschieht, einen kurzen zusammenfassenden Überblick über das bringen, was das Nationalmuseum zu München an Werken der Goldschmiedekunst aufzuweisen hat. Anspruch auf Vollständigkeit besteht natürlich nicht, es ist vollständig ausgeschlossen, im Rahmen eines derartigen Zeitschriftenaufsatzes eine vollzählige Aufzählung zu bringen. Diese würde im übrigen auch nur eintönig und ermüdend wirken, da soundso oft Gleichartiges, Ähnliches und Verwandtes zu beschreiben wäre. Da wir lediglich eine kurze fesselnde Schilderung des Wichtigsten geben wollen, die den Interessenten auf die Tatsache aufmerksam macht, daß die Sammlung von Gold- und Silberschmiedearbeiten in München eine der vollständigsten und interessantesten ist und diese Schilderung lediglich den Zweck verfolgt, eventuell zu näheren Studien anzuregen, so genügt es vollkommen, einige besonders charakteristische, wertvolle und interessante Stücke herauszugreifen, ihre Anführung allein gibt schon ein ganz umfassendes Bild von Umfang und Bedeutung der Münchener Sammlung von Edelmetallarbeiten und wer sich, angeregt durch diesen Aufsatz, dann an Ort und Stelle die Originale besieht und weiter in die Sammlung vertieft, der wird reichen Gewinn für seinen Beruf oder für seine Fortbildung aus dieser Lektüre und aus diesem Studium ziehen können.

Wir wollen gleich in medias res eintreten und zu diesem Behufe das bedeutendste aller Stücke erwähnen, das München in dieser Beziehung überhaupt besitzt, vielleicht das bedeutendste auch, das sich trotz des Pommerschen Kunstschrankes überhaupt in einer deutschen Sammlung findet. Es ist der Zeremonienhammer des Papstes Julius III. aus dem Jahre 1550, selbstverständlich eine Augsburger Arbeit. Dieser Zeremonienhammer (vielleicht geschenkt durch den Reichsvizekanzler Georg Sigismund Seld), dem Abkömmling der bekannten Goldschmiedefamilie, wurde dem Papste 1550 zur Eröffnung der Jubiläumspforte durch den Augsburger Kardinalbischof Otto, Truchsess von Waldburg, überreicht. Dieser hochwertvolle, in Augsburg vor 1550 angefertigte Zeremonienhammer wurde bisher immer als Werk des Benevenuto Cellini oder wenigstens eine Arbeit seines Kreises angesehen. Geleugnet soll nicht werden, daß florentinische Kunsteinflüsse bei Schaffung dieser Werkes mit im Spiele gewesen sein können, aber

Silber entzückt ...



Klischees: National Jeweler, Chicago

Alleiniges Reproduktionsrecht für Deutschland:
„Die Goldschmiedekunst", Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1

Silber beglückt!

die Arbeit ist unbedingt deutsch und dies wird in neuerer Zeit auch anerkannt (amtlicher Wegweiser des Nat. Museums vielleicht deutsch), fest steht auch, daß der Zeremonienhammer früher der fürstbischöflich-augsburgischen Universität Dillingen gehört hatte, wohin er durch ihren Gründer, den augsburgischen Kardinal Otto Truchsess von Waldburg gekommen sein dürfte. Daß dieses Meisterwerk der Goldschmiedekunst einen ganz einzigartigen, bisher viel zu wenig beachteten Schatz darstellt, versteht sich eigentlich ganz von selbst. Ist so das bedeutendste im Besitze des Bayerischen Nationalmuseums befindliche Kunstwerk der Goldschmiedekunst augsburgischer Herkunft, so steht es in dieser Beziehung nicht allein. Im Gegenteil, da ja die Goldschmiedekunst, oder das „Handwerk", wie es sich bescheiden damals nannte, von Augsburg durch ein halbes Jahrtausend lang das leistungsfähigste auf deutschem Boden gewesen war, so ist es eigentlich selbstverständlich, daß gerade das Münchener Museum darüber ein recht gutes, wenn auch beileibe nicht umfassendes Bild zu geben vermag. Wenn auch manches, was Augsburger Goldschmiede geschaffen haben, im Nationalmuseum München zu sehen ist und anderes auch den Weg in die Ursprungsstätte, nach Augsburg selbst, zurückgefunden hat, so ist es doch leider so, daß die bedeutsamsten Leistungen der einstens weltbeherrschenden Goldschmiedekunst von Augsburg samt und sonders den Weg ins Ausland gefunden haben, nach Wien und St. Petersburg, nach Florenz und Upsala, nach Stockholm und Moskau, nach Paris und London usw., dessen ungeachtet aber ist gerade die Goldschmiedekunst von Augsburg im Bayerischen Nationalmuseum glänzend vertreten und wer sich für dieses Fach überhaupt interessiert, muß außer ins Augsburger Maximiliansmuseum auch ins Nationalmuseum nach München kommen.

Ein zweites hochwichtiges Stück des Nationalmuseums München ist wiederum Augsburgischer Herkunft. Es ist der berühmte Renaissance-Pokal der Bankmetzgerinnung von Augsburg (nicht Metzgerzunft, wie irrtümlich der Katalog bemerkt). Dieses hochbedeutsame Stück, es dürfte um 1590 entstanden sein (früher „um 1570"), ist mit allegorischen Figuren in reicher Treib- und Ziselierarbeit auf das sorgfältigste geschmückt.

Der Meister ist gegenwärtig noch nicht bekannt, zweifellos aber ist es eine ganz charakteristische Arbeit der blühenden Augsburger Hochrenaissancekunst. Der Zeremonienhammer sowohl, wie auch der Pokal der Augsburger Bankmetzgerinnung sind im Nationalmuseum München im Goldschmiedesaale Nr. 55 ausgestellt. Wir wenden uns nun anderen Arbeiten zu, nämlich den drei Angermayerschen Prunkschränken, die, wie wir sehen werden, ebenfalls mit der Goldschmiedekunst von Augsburg in engstem Zusammenhange stehen.

Aufgestellt sind diese Prunkschreine nicht bei den Goldschmiedearbeiten, sondern im Saale 31 (Maximilians-Saal) und im Elfenbein-Kabinett Nr. 75.

Diese Angermayerschen Prunkschreine, die übrigens jeden Vergleich mit den drei Hainhoferschen Prunkschreinen in Upsala, Florenz und Berlin (Pommerscher Kunstschrank) aushalten, sind eigentlich aus Elfenbein gefertigt und scheinen deshalb in eine Besprechung der Gold- und Silberschmiedearbeiten nicht recht hineinzupassen. Aber das ist nur scheinbar so, in Wirklichkeit sind diese 3 Prunkschreine in doppelter Beziehung mit der Gold- und Silberschmiedekunst jener Zeit in Beziehung zu bringen, einmal waren sie bestimmt zur Aufbewahrung von Kleinodien, anderen Erzeugnissen der Goldschmiedekunst und Münzen und zum anderen sind Gold- und Silberschmiede an diesen Arbeiten beteiligt gewesen, darunter kein geringerer, als wie David Altenstetter zu Augsburg, der auch die Wiener Kaiserkrone geschmiedet hat!

Der eine dieser großen Elfenbeinschränke (Nationalmuseum Saal 31) ist aus dem Jahre 1601 und ein Werk des bekannten Weilheimer Elfenbeinschnitzers Christoph Angermaier (1632), der vermutlich des großen Petel Lehrer gewesen war. Die äußeren silbernen Verzierungen der Flügeltüren des ersten dieser Prunkschränke, den wir allein hier genauer beschreiben wollen, weil die anderen ganz ähnlich sind, sind vergoldet. Bei geöffneten Flügeln sieht man reizende Emailarbeiten auf Silberplatten, Werke des großen Augsburger Meisters David Altenstetter (1617). Das Email ist auf Silberplatten aufgetragen, in welche die Zeichnung in schwach erhabenem Relief eingestochen war. Dieser Schrein ist das Hauptstück der weltberühmten Augsburger Silberschmelztechnik der Renaissanceperiode. Auch die Rückseite des Schrankes ist kostbar ausgestattet. Mit großen Stücken von Lapislazuli sind die breiten Flächen und die Stirnseiten der Schiebladen ausgeschmückt.

Angermayer aus Weilheim (Oberbayern) fertigte zu diesem Schreine die Elfenbeinarbeiten, David Altenstetter aus Augsburg die Silber- und Emailarbeiten. Wie beim Pommerschen Kunstschranke und bei anderen bedeutsamen Kunstwerken jener Epoche (genau so war es ja auch bei den Malern, Zusammenarbeit des Rubens und Brueghel mit anderen Künstlern, von denen jeder ein bestimmtes Fach zu höchster Vollkommenheit entwickelte!), beobachtete Zusammenarbeit mehrerer tüchtiger Meister zu einem Standardwerke höchster Kunst ist also auch hier feststellbar.

Der zweite im Maximilians-Saale des Nationalmuseums aufgestellte Prunkschrein aus Elfenbein ist ebenfalls von Angermayer, die Einlagen sind hier von Lapislazuli. Der dritte und letzte der Angermayerschen Prachtschreine befindet sich in Saal 75 des Nationalmuseums und war als Münzschränkchen bestimmt. Er stammt aus den Jahren 1618—1624.

Im Maximilians-Saale aufgestellt ist dann des weiteren eine Gruppe von Kannen und Schüsseln, in Limoges-Email ausgeführt. Diese Kunstwerke ließ der Nürnberger Patrizier Lienhard (Leonhard) Tucher († 1568) für sich arbeiten, der Meister ist in der Hauptsache der berühmte Pierre Reymond, Griffe und Ausguß der Kannen sind Werke des

berühmtesten der Goldschmiede von Nürnberg, des Wenzel Jamnitzer! Wir haben also Augsburger und Nürnberger Gold- und Silberschmiedekunst auf engstem Raume vereinigt!
Von Wenzel Jamnitzer, dem berühmten Nürnberger, stammt dann auch (Jamnitzer, † 1585), eine Figur der „Prudentia“ aus Gold im Saale 55 des Museums. In den Fenstervitrinen dieses Saales endlich findet man zahlreiche Plaketten des berühmten Nürnberger Meisters Peter Flötner (ca. 1485—1546) und seine Schule in prachtvollen Exemplaren, solche des Paul Flindt († 1618) und des Monogrammisten H. G. (Hans Gar?, Hans Geltzer?). (Um 1570 usw.).
Es ist hier nicht der Raum, um die verschiedenen prachtvollen Hochzeitsbecher, Deckelpokale, Traubenpokale, Jungfrauenbecher, Türkenbecher, Leuchter, Gefäße in Form von Tieren usw. alle aufzuzählen. Es sind fast ausnahmslos Werke der Augsburger und Nürnberger Kunst.
Nur der Arbeiten des berühmten Augsburgers Jean Andree Thelott († 1734) sei noch gedacht, die in Schalen, meisterhaften silbernen Bucheinbänden (Buchbeschlägen) usw. bestehen (Saal 55, Kasten 3).
Von den verschiedenen, hier einschlägigen Werken der Uhrmacherkunst sei wenigstens die Prunkuhr in Saal 32 angeführt, weil sie mit reichem Silberbeschlag geschmückt und überdies augsburgischer Herkunft ist (um 1710). Kunstuhren, so von Benedikt Firstenfelder aus Friedberg bei Augsburg, von Johann Georg Engelschalk aus Friedberg (der bekannten Uhrmacherstadt), von Josua Scheider aus Augsburg (um 1680, stammt aus Kloster Kaisheim in Schwaben), finden sich verschiedentlich im Museum.
Nicht vergessen sollen endlich sein die gerade für den Goldschmied außerordentlichen Originalmodelle aus Blei, die aus einer Augsburger Goldschmiedewerkstätte stammen und den Zeitraum von nicht weniger als fast vier Jahrhunderten (etwa 1550—1800) umfassen! Nirgends als gerade an diesen Bleimodellen kann der Fachmann besser die Entwicklung der Goldschmiedekunst, die geübten Techniken und die Art der Vorbilderschaffung studieren (Saal 53, Zinnsaal des Nationalmuseums).
Natürlich ist es ganz und gar ausgeschlossen, alle die verschiedenen, in Edelmetall ausgeführten liturgischen Geräte (es ist ein Kelch aus Silber, vergoldet, mit Treibornamenten im frühen Rokoko von dem berühmten Augsburger Franz Thaddäus Lang († 1773), darunter, oder die Schmuckgegenstände, wie Ketten und Gehänge, Armbänder und Ringe, Kreuze und Medaillen hier alle aufzuzählen oder gar zu beschreiben. Wir können uns eben nur darauf beschränken, aus der Fülle des Wichtigsten einzelnes anzuführen und im übrigen immer wieder darauf hinweisen, daß unsere Aufzählung weder vollständig noch lückenlos sein soll und überhaupt sein kann. Aber schon das angeführte mag genügen, um zu zeigen, wie umfassend und bedeutend die Sammlung von Edelmetallarbeiten im Münchener Nationalmuseum ist. Ergänzt wird dieselbe noch durch Zeichnungen (Entwürfe für Goldschmiedearbeiten), durch Aquarelle (Darstellung der Schatzkammer des bayerischen Herzogs Albrecht (gemalt von Hans Mielich, 1516 bis 1573), durch Stiche mit Darstellungen verschollener oder untergegangener Goldschmiedearbeiten usw.
Wenn auch im Bayerischen Nationalmuseum selbstverständlich das Schwergewicht auf die einheimische (und diese war ja auch auf der Welt die bedeutendste, Augsburg und Nürnberg), Goldschmiedekunst gelegt ist, so fehlen doch gelegentliche Hinweise auf andere Kunstzentren nicht, so daß man ruhig sagen kann, die Goldschmiedesammlung im bayerischen Nationalmuseum sei eine der am meisten interessanten und instruktiven ganz Europas.

Die Edelmetallkunst auf der Weltausstellung in Barcelona 1929 · Spezialbericht von J. Lips (Fortsetzung)

B. Kunstgewerbe und moderne Edelmetallkunst.

Über ein Jahrzehnt ist vergangen, bis den Nationen wiederum Gelegenheit gegeben wurde, auf einer internationalen, alle Gebiete umfassenden Ausstellung vertreten zu sein.
Deutschland folgte der Einladung der spanischen Regierung zur Teilnahme an der Internationalen Ausstellung in Barcelona um so bereitwilliger, als es durch diese Beteiligung an der bedeutendsten Ausstellung der Nachkriegszeit dem spanischem Volke und seiner Regierung dem Gefühle der Freundschaft, die beide Völker verbindet und stets verbunden hat, beredten Ausdruck geben wollte. Dem spanischen Kulturkreise Zeugnis abzulegen von dem Stande der deutschen Arbeit auf wirtschaftlichem Gebiete war der Wunsch, der die deutsche Wirtschaft nach Barcelona geführt hat. Was deutsche Arbeit zu leisten vermag, wird, besser als durch Worte, durch die ausgestellten Erzeugnisse offenbar werden. Wer aber immer sich anschickt, die Waren zu sehen und zu prüfen, die Deutschland zur Ausstellung gesandt hat, wird gut tun, einen Augenblick sich das schwere Schicksal zu vergegenwärtigen, das Deutschland und seine Wirtschaft seit dem Weltkriege durchleben mußte.
Deutscherseits wurde ein sogenannter Repräsentations-Pavillon errichtet, welcher einige Wochen nach der offiziellen Eröffnung der Weltausstellung im Beisein des spanischen Königspaares der Ausstellungsleitung übergeben wurde. Der in strengen sachlichen Formen gehaltene Bau ist ein Werk des bekannten Prof. Mies van der Rohe. In dem bunten Gewimmel der spanischen Ausstellungs-Paläste wirkt der Pavillon ungemein beruhigend in seiner Schlichtheit. Es ist ein Stück des neuen deutschen Zeitgeistes, der so viel an Helle und Klarheit auffangen und wiedergeben will, als die natürlichen Bedingungen es gestatten; höchste Einfachheit

dokumentiert hier gleichzeitig größte Tiefe. Die harte Not, die wir durchmachten, hat uns gelehrt, daß Einfachste als das Wesentlichste zu betrachten und alles nicht Notwendige als überflüssig auszuscheiden. Alles Winkelige, Dunkle, Schwülstige und Umständliche ist hier abgelehnt, denn wir wollen ja klar denken und handeln und daher nur von klaren, geraden und reinen Dingen umgeben sein, das alles sagt der deutsche Pavillon.

Wenn wir nun mit unseren Betrachtungen zu den deutschen Ausstellungsgütern übergehen, so muß gleich betont werden, daß das deutsche Kunstgewerbe und die Edelmetallindustrie leider nur sehr schwach im Rahmen der deutschen Ausstellung vertreten ist. In der Hauptsache ist Deutschland mit chemischen Produkten, Maschinen, Kraftwagen, Elektrizitätswirtschaft, Kunstseide und zahlreichen anderen Industrien vertreten. Ein Teil der deutschen Ausstellungen ist geschlossen in besonderen Hallen untergebracht, ein anderer größerer Teil repräsentiert sich verstreut liegend in verschiedenen Ausstellungspalästen.

Es ist immerhin erfreulich, daß gerade eine der führenden Silberwarenfabriken Deutschlands, nämlich die Firma Bruckmann und Söhne A.-G., Heilbronn a. N., die Gelegenheit wahrgenommen hat, durch Beteiligung an der Weltausstellung einen interessanten Querschnitt durch das moderne Schaffen der deutschen Silberwarenindustrie zu geben. Wir finden hier in geschmackvollem neuzeitlichem Aufbau silberne und versilberte Bestecke, silberne Tafelgeräte und Sportehrenpreise in der bekannten qualitativ hochstehenden Ausführung; gerade die Sportpreise legen ein glänzendes Zeugnis von dem Geist ab, der die individuellen Schöpfungen der Firma Bruckmann beseelt. Auch eine stattliche Anzahl handgearbeiteter Silbergegenstände reihen sich würdig in den Rahmen der Kollektion ein. Interessant wirken auch verschiedene geschliffene und gravierte Gläser mit Silberbeschlag. Ein Paar silberne Leuchter und eine große silberne Vase stellt Emil Lettré, Berlin, aus. Ebenfalls hervorragende Repräsentanten neuzeitlicher deutscher Silberschmiedekunst. Mit modernen Schmucksachen ist Kurt Baer von der Pforzheimer Kunstgewerbeschule vertreten. Der Weißenfelser, Kurt Poetsch, zeigt seine formal gut gelösten modernen Zinngeräte, Kaffeeservices, Schalen und als Neuheit aus mehreren Ringen gebildete ein- und mehrkerzige Leuchter. Damit ist die Beschreibung deutscher Edelmetall-Erzeugnisse auch erschöpft. Es bleibt höchstens noch die immerhin sehr interessante Ausstellung synthetischer Edelsteine der I. G. Farbenindustrie zu erwähnen. Man sieht hier den Werdegang der Korunde, vom rohen Tropfen bis zum fertig geschliffenen Edelstein. Teilweise sind die Edelsteine auch in verschiedene Schmuckstücke eingefaßt. Diese Abteilung fand das lebhafteste Interesse der Besucher, auch der spanische König mit seiner Familie verweilte längere Zeit vor der geräumigen Vitrine. Er ließ sich alle Einzelheiten der Herstellung erklären und äußerte sich recht befriedigend über die lehrreiche Darstellung der Synthese.

In der österreichischen Abteilung ist das Wiener Kunstgewerbe sehr gut vertreten, und zwar sowohl durch den österreichischen Werkbund als auch durch die Wiener Werkstätte. In erster Linie handelt es sich hierbei um silberne Kaffee- und Teeservices, Schalen, Leuchter und Emailarbeiten. Allerdings direkt Neues konnte man schwerlich herausfinden. Der Formenausdruck läßt zwar immer eine gewisse Modernität im Charakter der Stücke erkennen, und es wird immerhin eine ansprechende Schau des heutigen österr. Kunstgewerbes geboten, die vor allem durch die geschlossene Aufmachung viel von sich reden macht. Die österreichischen Emailarbeiten sind in der Formenaufteilung durchweg sehr gut gelöst, doch läßt die Wirkung des Materials nur allzu leicht den Gedanken an Lackarbeiten aufkommen. Die Materialwirkungen unserer deutschen Emailkünstler sind jedenfalls von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet bedeutend wirkungsvoller und auch künstlerisch höher einzuschätzen. Gerade das Email ist doch ein Material, aus dem sich unendlich viel herausholen läßt. Es ist nicht recht einzusehen, wie man gerade, bei den vielen Möglichkeiten, die die moderne Emailtechnik bietet, darauf verfallen ist, mit Email lackartige Wirkungen vorzutäuschen. Die Wiener bringen außerdem noch kunstgewerblichen Schmuck, von dem einige silberne getriebene Gürtelschließen besonders erwähnt zu werden verdienen. In derselben Abteilung haben auch einige größere österreichische Silberwarenfabriken ihre Erzeugnisse ausgestellt. Recht interessant sind verschiedene Sportpreise in Silber einer bekannten Wiener Firma. Man spürt hier deutlich, daß auch die Österreicher bemüht sind, das bisher übliche Fabrikationsgenre durch neuzeitliche Gestaltung abzulösen, um so dem neuen Zeitgeschmack Rechnung zu tragen. Außerdem findet man in der österreichischen Abteilung eine ganze Anzahl Vitrinen von Wiener Bijouterie-Fabriken. Der Charakter der ausgestellten Ware, vorwiegend bunte Steinbijouterie und religiöser Schmuck, läßt auf den ersten Blick erkennen, daß es sich hier um Erzeugnisse handelt, die wohl nur für den spanischen Markt in Frage kommen.

Die Schweiz hat nur Uhren ausgestellt, es sind im ganzen 26 Firmen, darunter sämtliche weltbekannten Markenfirmen. Für den Juwelier sind besonders die reich mit Juwelen ausgefaßten Damenarmbanduhren recht bemerkenswert. Man hat oft Mühe, das winzige Zifferblatt zu entdecken, und man begegnet nicht selten direkten Meisterwerken modernster Juwelentechnik, die sich hier ein scheinbar äußerst fruchtbares und zukunftsvolles Gebiet erobert zu haben scheint. In Verbindung mit der Juwelenarbeit sieht man auch häufig kubistische Emailmotive. Selbst bei den fast immer äußerst flachen Herren-Taschenuhren findet man auf dem Deckel interessante Emailmotive in farbenprächtiger Ausführung.

In dem Pavillon der skandinavischen Staaten dominiert Dänemark, das allein durch den Silberschmied Jensen mit fünf großen silbergefüllten Vitrinen vertreten ist. Das Repräsentationsstück dieses Silberschmiedes ist eine riesige Tafelschüssel mit Deckel, die in ovaler Form gehalten ist und eine Länge von nahezu einem Meter aufweist. Sämtliche Stücke bewegen sich in der bekannten Stilrichtung des nordischen Künstlers. Ebenfalls mit Silbergeräten sind noch mehrere andere dänische Silberschmiede vertreten, nur ganz vereinzelt stößt man einmal auf ein etwas moderneres Stück, im allgemeinen blickt faßt immer der

schon traditionelle nordische Stil durch, an dem wir uns in Deutschland langsam müde gesehen haben. Ein dänischer Goldschmied hat in seiner Vitrine kunstgewerblichen Schmuck ausgestellt, der einen leisen Zug moderner Gestaltung erkennen läßt. Bemerkenswert sind verschiedene mosaikartige, mit kleinen Opalen ausgefaßte Schmuckstücke. Überraschenderweise ist auch Norwegen mit Edelmetallarbeiten nach Barcelona gekommen. Um so mehr ist man erstaunt, als gerade die norwegischen Edelschmiede fast immer in ihren Arbeiten eine vollkommen moderne Note zur Schau tragen. Jedenfalls unterscheiden sich die Arbeiten Norwegens ganz wesentlich von den Arbeiten der Dänen, man hat hier unwillkürlich das Empfinden, daß der norwegische Silberschmied sich von allem traditionellen Beiwerk losgesagt hat und ganz nach zeitgemäßem Empfinden schafft. Daß auch die Emailkunst dort gepflegt wird, beweisen eine Anzahl silberner Serviettenringe mit dem emaillierten Zeichen des Tierkreises.

Die Silberwarenindustrie Schwedens ist nur durch eine Stockholmer Firma vertreten, die Tafelgeräte und sonstigen Silberwaren bewegen sich ausschließlich in älteren Stilrichtungen, die uns nichts mehr zu sagen haben. Finnland tritt nur schwach in Erscheinung, und zwar mit antiken kirchlichen Geräten, wie Leuchtern, Abendmahlskannen, Hostienbüchsen und Kelchen, die allerdings immer sehr schön graviert und getrieben sind. Für den Freund alter Kunst mögen auch einige gravierte Zinngegenstände ganz interessant sein.

Die Juwelen- und Edelmetallindustrie Frankreichs ist innerhalb des französischen Palastes untergebracht. Bei der Eröffnung desselben wurden die in einem besonderen kleinen Pavillon ausgelegten Großjuwelen wohl am meisten beachtet. Die einzelnen Fenster des Pavillons beherbergten auserlesene Stücke der bekannten Pariser Juwelierhäuser wie Cartier, Chaumet usw. Die Größe und Menge des Edelsteinmaterials ließ den Beschauer aus dem Staunen nicht herauskommen, die spanischen Tages- und Bilderzeitschriften brachten spaltenlange Berichte und Abbildungen der bedeutendsten und wertvollsten Juwelen. Cartier stellte allein 76 größere Juwelenstücke im Werte von über 6 Millionen Pesetas aus, darunter als Glanzstück ein großes Brustgehänge mit ungefähr 30 je sechskarätigen Brillanten und etwa einem Dutzend tropfenförmiger Smaragden in entsprechender Größe. Der Preis dieses Juwelengehänges bezifferte sich auf 3,325 Mill. Pesetas. Zwei andere Kolliers, ebenfalls mit Brillanten und Smaragden, kamen über 600 000 Pesetas. Brillanten in den verschiedensten Schleifformen sind an sämtlichen Juwelenstücken zu finden. Manche davon scheinen ihre formale Gestaltung durch die Verwendung der recht- oder vieleckigen Brillanten erhalten zu haben. Als Kombinationsmaterial ist geschnitzte Jade und Onyx äußerst beliebt. So sieht man Ringe, die eine rechteckige Platte bilden. Eine Onyxfläche, ebenfalls rechteckig, wird dabei winkelartig von kleinen Brillanten an zwei Seiten umsäumt, während die Onyxfläche in der Mitte durchbohrt ist und hier einen größeren Brillanten zeigt. Die strenge Aufteilung der Flächen und die Verwendung der verschiedenen Materialien, wie Email, Onyx, Jade, mattes Kristall usw. gibt den französischen Großjuwelen unbedingt eine ganz besondere, dabei hochmoderne und geschmackvolle Note, man könnte sogar von einem neuen Großjuwelenstil sprechen. Auffälligerweise sieht man den Brillanten als Solitär fast immer im Smaragdschliff, selbstverständlich kann hierfür nur hochwertiges, vollkommen fehlerfreies Material Verwendung finden, denn bei den großen Flächen würde man auf den ersten Blick auch die kleinste Unreinheit sofort entdecken. Bemerkenswert sind auch die mit Juwelen ausgefaßten Platinuhrarmbänder der Franzosen; wie bei den Schweizer Erzeugnissen, hat man es auch hier mit erstklassigen Juwelenschöpfungen zu tun. Als Band findet man vielfach die aus feinem Leder oder aus Seide gedrehte Kordel, die oftmals wiederum mit kleinen schieberartigen Juwelengebilden verziert ist. Die Juwelentechnik scheint sich überhaupt stark zu bemühen, neues Feld zu gewinnen, so sah man z. B. in einer Auslage eine Taschenuhr mit einem Mattkristallgehäuse, deren Zifferblatt aus Platin gearbeitet war, während die Ziffern selbst aus winzigen Brillanten, die mosaikartig aneinandergesetzt waren, gebildet wurden. Kleine Wunderwerke der Juwelenarbeit repräsentierten sich auch in Gestalt entzückender Ringuhren. Die echte Perle war nur durch prächtige Kolliers vertreten, an Juwelenstücken findet man sie nur selten. Erwähnt sei als Kuriosität die berühmte Perle de l'Asie, welche man unter den Juwelen der Pariser Firmen bemerken konnte. Die Perle hat die Größe eines mittleren Hühnereies und dürfte dank dieser respektablen Größe wohl selten und von ziemlich beträchtlichem Wert sein. Die französische Silberwarenindustrie bringt nur in einzelnen Garnituren geschmackvolle Kollektionen, besonders die zahlreichen Auto-, Likör- und Toilettengarnituren sind anerkennenswert. Auch manche Kaffee- und Teegarnituren gefallen durch ihre bewußt modern eingestellte Stilrichtung. Von den Tafelgeräten und Kleinsilbergegenständen kann man das weniger behaupten, hier findet man ausschließlich Stücke, die ganz und gar auf den spanischen Geschmack eingestellt sind. Etwas moderner sind schon die Bijouterien, vor allem die sogenannten Chokers, die neben den billigen bunten Steinen auch in echtem Material gearbeitet sind, so in Kombinationen von Brillant, Onyx und Kristall. Bei dem ausgesprochenen Goldschmuck kann man eine besondere Vorliebe für die Kombination der verschiedensten Goldtöne feststellen. Interessant sind Belötungen aus mattgebeizten Gelb- und Rotgoldplättchen auf poliertem Goldgrunde, auch Weißgold oder Platin wird sehr viel mit farbigem Gold zusammengestellt. Die feinabgewogene Nüancierung dieser Schmuckarten ruft interessante neuartige Wirkungen hervor. Bei den Armbändern sind Kugelmotive, die aus Bergkristall oder Gold bestehen, vorherrschend. Emailarbeiten spielen ebenfalls bei den Franzosen eine bedeutende Rolle, obgleich auch hier wieder andere Techniken angewandt werden wie bei uns oder in Wien. Vor allem sind größere Ziergegenstände vertreten. Vollständig neue Wege beschreitet die französische Galvanoplastik. Während man sich bisher darauf beschränkte, Jagd-, Sportszenen usw. in Rahmen einzukleiden, haben die Franzosen versucht, auch die moderne Richtung auf das Gebiet der Galvanoplastik zu verpflanzen, man sieht

Gebilde, die eine gewisse Ähnlichkeit mit der modernen Photographie haben, hier ist nur das Wesentliche andeutungsweise in moderner Auffassung wiedergegeben, die natürliche Darstellung irgendeiner bestimmten Sache ist bewußt vermieden worden. Einige Vitrinen mit religiösen Bijouterien vervollständigen das Gesamtbild der französischen Schmuckausstellung.

Spanien ist für uns nur durch die Ausstellung seiner Toledoarbeiten von Bedeutung, denn wie der Leser schon im ersten Teil empfunden haben wird, liegt die Stärke der spanischen Edelmetallkunst in den vergangenen Epochen. Nur die Toledotechnik hat sich mit staatlicher Unterstützung bis in die heutige Zeit erhalten können. Obwohl auch in anderen Ländern Arbeiten in Toledomanier, besonders in Pforzheim, hergestellt werden, ist die spanische Erzeugung auch heute noch ziemlich beträchtlich. Die größten Werkstätten besitzt die Kgl. Spanische Toledomanufaktur in Toledo. In der spanischen Ausstellung, im Spanischen Dorf, zeigte diese Werkstätte ihre Erzeugnisse, allerlei Gebrauchsgegenstände, wie Brieföffner, Schreibzeuge, Zigarettenetuis, Messer, ferner Kästchen, Schmuck und Waffen.

Etwas interessanter ist schon die Ausstellung Portugals. Neben Erzeugnissen der Neuzeit sind auch einzelne Stücke aus früherer Zeit vorhanden, und es dürfte aus diesem Grunde ganz willkommen sein, auch etwas über die alte Goldschmiedekunst dieses Landes, das in vieler Beziehung, besonders aber geschichtlich eine ähnliche Vergangenheit besitzt wie Spanien, zu erfahren. Die Blütezeit der portugiesischen Goldschmiedekunst fällt zeitlich mit dem Eintreffen der ersten amerikanischen Goldsendungen zusammen. Besonders von dem Goldschmied Gil Vicente stammen prächtige Stücke, vielleicht die besten Portugals. Sein Hauptwerk ist eine Monstranz aus Gold für den Palast von Ajuda mit mehreren emaillierten Figuren. Ferner stammt von ihm ein Kreuz in der Stiftskirche zu Guimaraes und ein Tryptichon der Nossa Senhora da Olieveira am gleichen Ort. Auch in den Museen und Kathedralen anderer Orte, vornehmlich in Lissabon, findet man manche Zeugen portugiesischer Goldschmiedekunst, so z. B. das Reliquiar de la Madre de Deus, Kelche und Kreuze aus geschnittenem Achat in romanischem und orientalischem Stil, Monstranzen und ähnliche Kultgeräte, an denen sich auch oft limousinische Emailarbeiten vorfinden. Eine prächtige Ziselierarbeit stellt das sogenannte Osculatorium, ein riesiger Silberteller, dar. Dieses Kunstwerk befindet sich heute im Besitz der Akademie von Lissabon. Daß die Ziselierkunst in Portugal fleißig geübt wurde, bezeugen auch einige große Silberteller auf der Ausstellung, auf denen Motive aus der Geschichte des Landes zu erkennen sind. Das heutige Portugal besitzt eine ziemlich bedeutende Filigranindustrie. So bemerkt man ganze Ketten aus Filigran, Tuchnadeln, Broschen und ähnliche Schmuckstücke, ferner kleine Körbe, Kästchen und Dosen ganz aus Filigranarbeit hergestellt. Außerdem ist die portugiesische Edelmetallwarenindustrie mit Emailschmucksachen und antiken getriebenen Silberwaren vertreten. Eigenartigerweise haben die Portugiesen auch eine Nachbildung der größten Diamanten in einem Kästchen ausgestellt, daß in auffälliger Beschriftung den Namen einer Idarer Firma trägt.

Zu erwähnen ist zum Schluß nur noch Japan, das eine schöne Kollektion seiner typischen Goldschmiedearbeiten zeigt, darunter besonders Broschen und allerlei Kopfschmuck. Bemerkenswert ist auch das in mehreren Vitrinen aufgebaute Kunstgewerbe, hier findet man eigenartige Kleinsilbergegenstände, Vasen, Kannen, Schälchen, Teller und Buddhafiguren.

Die Beschreibung der Edelmetallkunst der einzelnen Staaten ist damit erschöpft, doch seien noch einige kurze Betrachtungen über einen ebenfalls sehr interessanten Zweig, über die Werkstoffschau im Rahmen der Abteilung Hüttenindustrie erlaubt. Man sieht hier die Reinigung der edelmetallhaltigen Erze, die Gewinnung des Metalles, das Schmelzen und Gießen derselben, ferner die verschiedenen Legierungen des Goldes. Einen besonderen Raum nimmt das Platinmetall ein, dessen einzelne Spielarten von der Gewinnung bis zur Verarbeitung dargestellt sind. Bemerkenswert ist auch die Demonstrierung der Galvanisierung und der Metallwarenherstellung. In vielen Punkten hat diese Abteilung in ihrer Aufmachung eine gewisse Ähnlichkeit mit den Berliner Werkstoffschau-Veranstaltungen.

Zusammenfassend läßt sich vorläufig über die Ausstellung der Edelmetallkunst und das Kunstgewerbe auf der Weltausstellung sagen, daß sie kein umfassendes Spiegelbild von dem Schaffen unserer Zeit auf diesen Gebieten gibt, besonders da gerade Deutschland nur andeutungsweise in Erscheinung tritt. Der Begriff Weltaustellung vermittelt doch ehrlich gesprochen eigentlich von vornherein die Vorstellung, daß man hier die Spitzenerzeugnisse der einzelnen Nationen kennenlernt, die sich hier im friedlichen Wettstreit ein Stelldichein geben. Bei Barcelona hat man dieses Empfinden, besonders in unserer Branche nur bedingt. Man kommt vielmehr zu der Anschauung, daß es die beteiligten Nationen in erster Linie wohl darauf abgesehen haben, zu zeigen, was sie für den spanischen Markt anzupreisen haben, denn fast überall blicken die Konzessionen durch, die man dem spanischen Geschmack eingeräumt hat, nur wenige Werke sind von diesem etwas fatalem Beigeschmack gänzlich frei. Man kann gespannt sein, welche Nationen die Goldenen und Silbernen Medaillen davontragen werden.

Vermischtes

Verwechslungsgefahr zwischen eingetragenen Warenzeichen.

Nach dem geltenden Warenzeichengesetz kann ein Dritter im Wege der Klage die Löschung eines vom Patentamte eingetragenen Warenzeichens u. a. beantragen, wenn das Zeichen für ihn auf Grund einer früheren Anmeldung für dieselben oder für gleichartige Waren in der Zeichenrolle eingetragen ist.

Hier wird regelmäßig der Fall so liegen, daß der ältere Warenzeicheninhaber sich durch die Eintragung

eines ähnlichen Wortes in seinem Zeichenrecht wegen Bestehens einer Verwechslungsgefahr verletzt fühlt.

Für die Würdigung der Verwechslungsgefahr sind im wesentlichen die Auffassungen der Händler und besonders der Käufer aus dem großen Publikum maßgebend: So darf der Richter sich nicht von der Vorstellung leiten lassen, daß die beiden Zeichen dem Abnehmer zum unmittelbaren Vergleich vorliegen oder er bei der Betrachtung des Zeichens doch wenigstens das andere Zeichen in allen seinen Einzelteilen fest in der Erinnerung hat. Tatsächlich pflegt vielmehr der Verkehr ein Zeichen nur flüchtig zu beachten und sich bei der Verschiedenheit des menschlichen Gedächtnisses ein Zeichen oft nur nach dem Klange, nach dem Bilde oder nach seinem Sinne zu merken. Es wird daher auf den Bildwert, den Klangwert und den Begriffswert der Zeichen ankommen, wobei Übereinstimmung in einem dieser Punkte zur Bejahung der Übereinstimmung genügen muß.

Gerade der Klanglaut prägt sich dem Gedächtnisse der Abnehmer stärker ein als das Schriftbild. So ist z. B. trotz verschiedener Schreibweise „Löwenthal" mit „Löwenwall" ähnlich. Eine verschiedene orthographische Schreibweise ist zeichenrechtlich unerheblich, z. B. Honneur mit Hohner. Viele Marken erhalten durch die Wahl eines Namens von besonderem Klanglaut gerade ihr charakteristisches Gepräge. Wenn hierzu noch eine Gleichheit in der Silbenzahl und der Wortlänge kommt, steht die Verwechslungsgefahr außer Zweifel. So hat das Reichsgericht vor kurzer Zeit entschieden, daß das Wortzeichen „Freho-Elektro" gegenüber dem älteren Warenzeichen „Elektra" zu löschen sei, weil im Gedächtnisse des Durchschnittskäufers das Wort „Elektra" haften bleibe und der Zusatz „Freho" demgegenüber zurücktrete. Dies gilt in um so stärkerem Maße für den Fall, daß statt des Zusatzes „Freho" ein noch weniger unterscheidungskräftiger Zusatz, beispielsweise „Gala", „Prima" oder dergleichen gewählt wird.

Hinsichtlich des Wortbildes sind z. B. verwechslungsfähig „Mentor" mit „Meteor". Die begriffliche Verschiedenheit genügt gegenüber der großen bildlichen (bzw. auch klanglichen) Ähnlichkeit nicht, um die Auseinanderhaltung derartiger ähnlicher Schlagworte zu sichern. Denn wer das eine Wort statt des anderen hört oder liest, was leicht geschehen kann, dem kommt ein begrifflicher Unterschied nicht zum Bewußtsein.

Auch der gleiche Wortsinn, der Begriff kann die Übereinstimmung begründen, so z. B. „Mohrengarn" mit „Negergarn", „Odin" mit „Wotan". Eine gemeinsame Bestimmungsangabe kann hierbei die Verwechslungsgefahr stützen, z. B. „Sängerfreund" mit „Sängerlust" ähnlich.

Internationale Platingewinnung.

Ein Bericht der National Bank of Commerce in Neuyork befaßte sich kürzlich mit der internationalen Platingewinnung. Der Bericht stützt sich auf sehr sorgfältige Erhebungen in allen maßgebenden Platinländern.

Interessant ist das dort entwickelte Ergebnis, daß ungeachtet der Ausdehnung der südafrikanischen Platinausbeute die Gewinnung von Platin in der Welt ihrem Umfang nach noch nicht an den Stand der Vorkriegszeit heranreicht. Seinerzeit war Rußland der bedeutendste Träger der internationalen Platinproduktion. Im Laufe des Krieges und in den Nachkriegsjahren bis etwa 1924 hatte Kolumbien seine Platinausbeute so weit gesteigert, daß es den Stand der russischen Platingewinnung, der noch immer führend in der Welt war, erreichte. Sowohl in Kanada wie in Südafrika sind mittlerweile bedeutende Platinvorkommen entdeckt worden, die gegenwärtig umfassend abgebaut werden. Beide Länder tragen damit heute wesentlich zur Versorgung der Welt mit Platin bei. Eine Zeit lang war der Einfluß russischen Platins auf den internationalen Edelmetallkonsum stark abgeschwächt. Doch hat das Interesse der Sowjets an der Wiederaufrichtung der russischen Platinwirtschaft ein Wiederansteigen der russischen Platinproduktion ergeben. Russisches Platin ist augenblicklich auf dem Weg, seinen Anteil an der Weltversorgung mit Platin zu heben, vor allem, da durch umfassende Investierung amerikanischen Kapitals in russische Platinbergwerke, Wiederausrüstung der Abbaustätten mit elektrisch betriebenen Bohrern usw. die Abbauverhältnisse eine ganz bedeutende Verbesserung erfahren könnten. Außerdem sind im Laufe der Zeit in russischen Gebieten eine ganze Reihe neuer Platinvorkommen entdeckt worden.

Die Nachfrage nach Platin auf den Weltmärkten war im Laufe der letzten drei Jahre ziemlich gleichmäßig. Etwa zwei Drittel der gesamten, zur Verfügung gestellten Vorräte nahm dabei das Schmuckgewerbe auf. Die chemische Industrie, die besonders während des Krieges etwa 50 % des gesamten verfügbaren Platinbestandes beanspruchte, verbrauchte jetzt etwa 8 % vom verbleibenden Rest. Einen gewissen Bedarf an Platin äußert auch die Zahntechnik. Umfangreich sind dagegen noch die Ansprüche der elektrotechnischen Industrie, die etwa 12 % konsumierte. Der bedeutendste Verbraucher von Platin ist und bleibt indessen das Edelmetallgewerbe.

Bis jetzt spielte sich der Verkauf von Platin in der Welt so ab, daß der allgemeine Absatz auf einheitlicher Grundlage durch Agenten organisiert wurde, die für jedes Land ein bestimmtes Platinkontingent verfügbar hielten, das sich im wesentlichen nach dem Umfang der Weltausbeute und der Aufnahmefähigkeit des einzelnen Landes richtete. Die Übereinkunft unter den internationalen Platingewinnern umschloß bisher auch Rußland, doch brachen im letzten Jahr die Sowjets den Vertrag und weigerten sich, künftig auf ähnlicher Basis weiterzuarbeiten wie bisher. Nach Unterbrechung der Verträge mit den auserwählten Agenten versuchten die Sowjets, auf eigener Verkaufsgrundlage mit dem internationalen Platinkonsum Abschlüsse zu machen. Auf diese Weise arbeiten zwei Kräfte auf dem gleichen Markt gegeneinander. Das brachte naturgemäß eine erhebliche Unruhe in den Verbrauch hinein. Die bisherigen Erfolge der Russen waren aber sehr gering, so daß in nächster Zeit damit zu rechnen ist, daß eine neue Verständigung mit dem internationalen Platinverkauf und den Russen zustande kommt.

Für den werktätigen Goldschmied

Die Bedeutung der Verchromung für die Schmuckindustrie.

Die Notwendigkeit, neue Absatzmöglichkeiten zu schaffen, hat in neuester Zeit dazu geführt, auch die Verchromung in den Dienst der Schmuckindustrie zu stellen. Die ersten Versuche, metallisches Chrom abzuscheiden, liegen etwa 75 Jahre zurück, doch waren die erhaltenen Chromniederschläge von unansehnlicher Farbe, spröde und leicht abblätternd. Obgleich in den 90er Jahren die Versuche, glänzende Chromniederschläge herzustellen, energisch weitergetrieben wurden, so bedurfte es doch noch fast 40jähriger Arbeit, ehe man ein befriedigendes Ergebnis erzielte und auch heute noch ist die Verchromung für manchen ein sehr schwieriges Problem.

Die Bedeutung der metallischen Chromabscheidung wird begründet durch die eigenartigen chemischen und physikalischen Eigenschaften des Chromes, insbesondere seiner Härte und seiner Passivität gegenüber dem Sauerstoff und anderen Elementen.

Das reine Chrom besitzt eine derart große Härte und Sprödigkeit, daß es sich praktisch nicht bearbeiten läßt. Man hat aus diesem Grunde das Metall legiert und solcherart die rostfreien Stähle geschaffen, die heute zu allerlei Gebrauchsgegenständen verarbeitet werden. Nun ist die Passivität einer Chromlegierung aber keineswegs eine vollständige, es treten Momente ein, in denen das Metall aktiviert wird und der Korrosionsschutz schwindet. Die höchste Passivität aber bleibt beim reinen metallischen Chrom bestehen, weshalb man zur Erkenntnis gelangte, daß der elektrolytische Niederschlag des Chromes alle metallveredelnden Eigenschaften haben müsse. Aber auch diese Annahme mußte zunächst revidiert werden, denn es stellte sich heraus, daß bei Herstellung eines starken Chromniederschlages das Niederschlagsmetall derart viel Wasserstoff aufgenommen hatte, daß der Wasserstoff das Chrom spaltete und zum Abblättern brachte.

Auch diesen Nachteil meisterte man schließlich, hat aber mit der Zeit doch erkannt, daß die elektrolytische Verchromung nur als Desoxydationsmittel wirtschaftlich von Bedeutung werden würde. Die Gründe hierfür sind einmal der hohe Preis des Chromes, dann aber auch die immensen Schwierigkeiten die es immer wieder bietet, einen reinen starken Chromniederschlag herzustellen. Um nun die hervorragenden Eigenschaften eines reinen Chroms auf irgendein anderes Metall zu übertragen, ist man kurzerhand dazu übergegangen, die Gegenstände zu verchromen, d. h. auf elektrischem Wege mit einem Chromniederschlag zu versehen, der eben nur gerade so stark ist, daß er das zu schützende Metall völlig bedeckt. Man erreicht auf diese Weise eine reine silberweise Niederschlagsfarbe, verbunden mit einer unveränderlichen Oberfläche. Die Legierungen des Kupfers können nach dem Erbringen von Hochglanz ohne weiteres verchromt werden. Alle Eisenarten aber müssen zuvor vernickelt — stark vernickelt — und der Nickelniederschlag hochglanzpoliert werden.

Die unangenehme Eigenschaft, hauptsächlich des Silbers, sich mit dem Sauerstoff der Luft zu verbinden, ebenso die große Neigung zur Schwarzfärbung bei Anwesenheit von schwefelhaltigen Stoffen, hat es mit sich gebracht, nach Desoxydationsmitteln zu suchen. Ein solches ideales Desoxydationsmittel ist nun die Verchromung. Die Farbe ist fast weiß wie die des Silbers, und mit Ausnahme von Salznebeln vermag nichts den Chromniederschlag zu verändern. Aus diesem Grunde geht man zurzeit dazu über, reine Silberwaren mit einem dünnen Chromüberzug zu versehen, damit Ausstellungs- und Lagerware sich nicht mehr verändert.

Die Silberware muß in jedem Falle vor dem Verchromen vernickelt werden. Es ist in diesem Falle nur notwendig, auf Hochglanz zu vernickeln und sofort zu verchromen. Irgendeine Polierarbeit kommt nicht mehr in Frage. Das Glanzverchromen eignet sich also für Bestecke, Tafelgeräte, Handtaschenbeschläge, Uhren, Ketten, Anhänger, Broschen, Ringe, Augengläser und dergleichen in erster Linie. Die Mehrkosten, die durch das Verchromen entstehen, werden aufgewogen durch die Hintanhaltung jedweden Ausschusses bzw. Auffrischen der Ausstellungs- und Lagerware. Daß die Mehrkosten der Verchromung der Silberware auf den Verkaufspreis zugeschlagen werden können, ist selbstverständlich, andererseits wäre es aber auch möglich, von den Fabrikanten durch organisatorischen Ausbau der Betriebe schon verchromte Ware ohne Preisaufschlag zu erhalten, um so mehr, als verchromte Ware keinen Lacküberzug mehr benötigt.

Die Lösungen, aus denen technisch brauchbare Chromniederschläge gewonnen werden können, unterscheiden sich nur unwesentlich in ihrer Zusammensetzung. Kleinere Unterschiede ergeben sich aus den vielerorts angestellten Versuchen und den dadurch erjagten Ergänzungsfaktoren zum jeweils bestehenden neuesten Patent.

Ausgangsmaterial eines Chromelektrolyten ist stets technisch reine Chromsäure. Ihre Konzentration beträgt 250—500 Gramm im Liter.

Eine der ältesten sich praktisch bewährten Chromlösungen setzt sich zusammen aus einem Liter Wasser, 110 g Chromsäure, frei, 150 g Chromoxyd an Chromsäure gebunden, 125 g Chromsulfat.

Eine Vereinfachung des Elektrolyten bedeutet jenes Bad, bei dem im Liter neben 250 g technisch reiner Chromsäure lediglich 3 g Chromsulfat enthalten sind. Allerdings arbeitet dieses Bad nur auf Messing, Kupfer und dergl. mit Hochglanz, während Eisenteile mattgrau bzw. milchig ausfallen.

Bei der Verchromung wiederholt sich in verstärktem Maße, was sich bei allen anderen galvanischen Prozessen feststellen läßt: der Niederschlag wird um so glänzender, je mehr Wasserstoff zur Abscheidung bzw.

zur Mitlegierung gezwungen wird. Diese Erkenntnis, obgleich jahrzehntelang bekannt, prägte sich erst deutlich aus, als man bei dem Vernicklungsprozeß dazu überging, mit 10—20fachen Stromdichten zu arbeiten. Zum ersten Male zeigte sich dort, daß der Wasserstoff sichtbare Spuren hinterließ, daß er mit dem Metall als Element niedergeschlagen wurde. Aber nicht nur das, man konnte in solcherart behandelten Gegenständen nach Beseitigung des Niederschlagsmetalles die Spuren des Wasserstoffes selbst im Grundmetall, mit dem er sich legiert hatte, feststellen. Dieser Nachteil läßt sich durch Verdunsten des Wasserstoffes im Vakuum beseitigen. Die Wasserstoffentwicklung selbst darf aber nicht verhindert werden, weil zur Bildung reinen metallisch glänzenden Chroms reiche Wasserstoffentwicklung notwendig ist, bzw. weil die Chrombildung nur über den Wasserstoff möglich ist.

Die Grenzen der Wasserstoffentwicklung erhält man bei Verwendung von nicht mehr als 1—1,2 % Schwefelsäure, gemessen an dem Chromsäuregehalt des Rades. Ein Zuviel der Säure mindert die Tiefenwirkung, ein Zuwenig die Glanzbildung. Hoher Säuregehalt verlangt praktisch kaum mehr anwendbare Stromdichten bei gleichzeitiger Stromausbeute von nur etwa 2%. Chromniederschläge erscheinen in der Regel matt, wenn mit einer Temperatur von etwa 20° C gearbeitet wird. Je kälter im allgemeinen der Chromelektrolit ist, um so härter wird der darin erzeugte Niederschlag. Darum sind Niederschläge, die bei höherer Temperatur hergestellt werden, weicher, aber auch gleichzeitig glänzend. Weil Chrom Korundhärte erreicht, eine Hochglanzpolitur auf dem Niederschlagsmetall nur sehr schwer erzielt werden kann, ist man gezwungen, direkt hochglänzende Niederschläge herzustellen. Man erreicht dies durch Steigerung der Badtemperaturen auf 35—40 Grad. Die anwendbare Stromdichte bei der Verchromung beträgt 6—15 Ampère auf den dm^2. Niederere Stromdichten ergeben milchige, höhere Stromdichten aber matte bzw. verbrannte Niederschläge. Je mehr die Badtemperatur steigt, um so höhere Stromdichte benötigt man zur Glanzbildung. Unterhalb 5 Ampère dm^2 erhält man nur noch milchige, unter zwei Ampère dm^2 keinen Niederschlag mehr, wenn man mit einer Badtemperatur von über 43° C arbeitet, und einen der gewöhnlichen Chromelektrolyten verwendet.

Stark profilierte Gegenstände müssen anfangs mit sehr hoher Stromspannung gedeckt werden, ebenso sehr große Gegenstände. Verwendet man die normale Spannung, dann kann es vorkommen, daß große Teile der Flächenmitte nicht gedeckt werden.

Hohlkörper können überhaupt nur mittels Innenanoden verchromt werden. Notwendig hierbei ist stets die Einhaltung der geeignetsten Badtemperatur und der Stromdichte sowie die Reinhaltung des Elektrolyten von Chromoxydteilchen, weil sich solche, einmal im Niederschlag festgesetzt, nicht mehr entfernen lassen. Gegenüber der Schwierigkeit des Verchromungsprozesses steht eine ganze Reihe von Vorzügen, die befürworten lassen, daß die Verchromung dort, wo sie angebracht erscheint, auch durchgeführt wird. Wie schon betont, ist es einer der größten Vorteile, daß verchromte Ware nicht blind wird und sich daher jedes Putzen erübrigt. Seine dezente, silberähnliche Farbe erhält den Effekt der Edelmetalle. Verchromte Ware ist unempfindlich gegen Gase, Säuren, Alkalien, Salzlösungen usw. Der Niederschlag ist außerordentlich hart und widerstandsfähig gegen mechanische Beanspruchungen. Er ist weiterhin hitzebeständig und läuft bei Temperaturen bis zu 800° C nicht an.

Alle die genannten Vorteile können dazu beitragen, deutsche Waren der Tafelgeräte- und der Schmuckindustrie in erhöhtem Maße im Ausland abzusetzen und der Zweck dieser Zeilen ist erreicht, wenn sich unsere einheimische Industrie vorstehende Ausführungen zu eigen macht.

Eugen Werner, Werkmeister.

Unansehnlich gewordene Stahlwaren neu aufzufrischen.

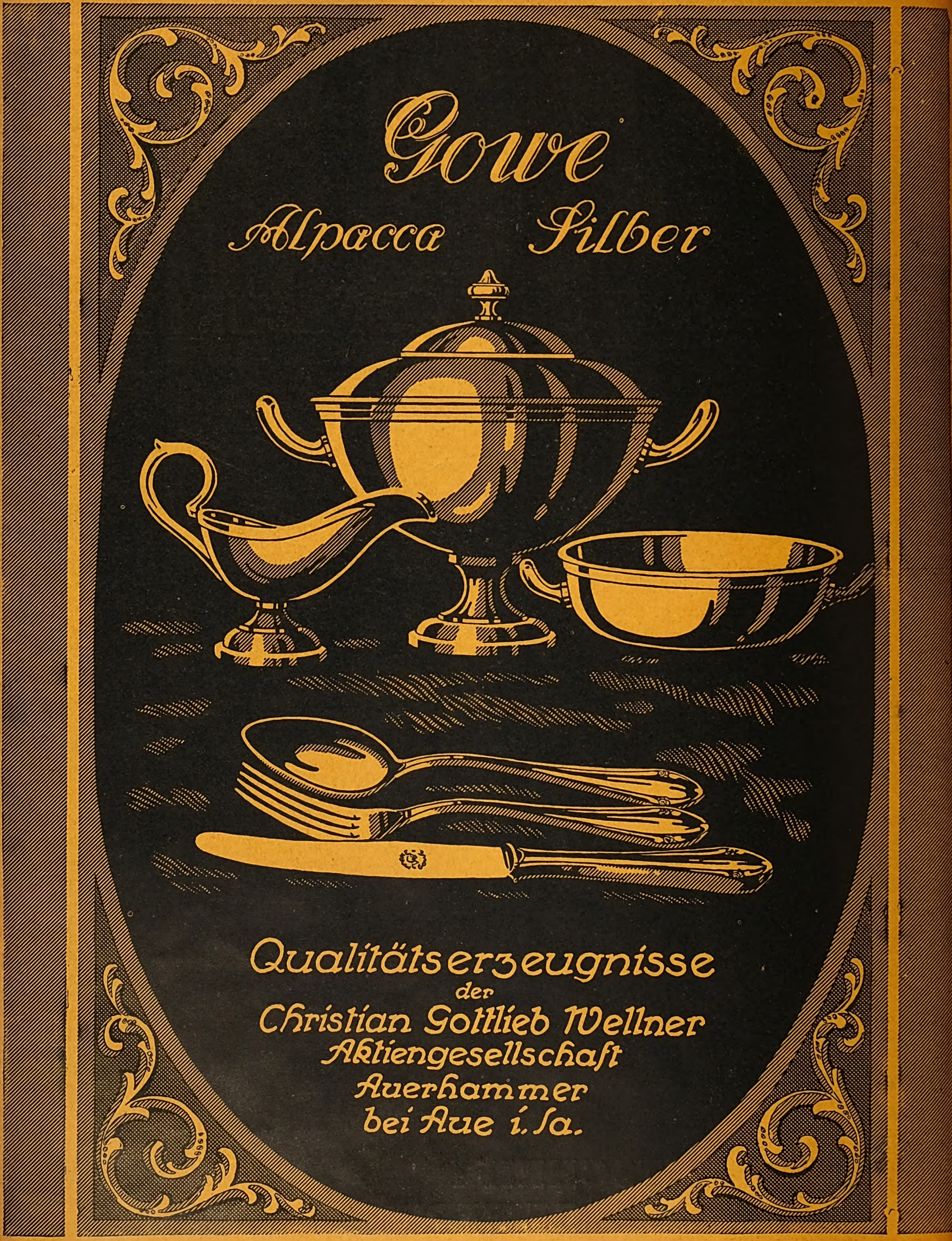
Das alte Oxyd muß vorerst entfernt werden, und zwar in einer Beize, bestehend aus 3 Teilen Wasser und 1 Teil Salzsäure. Durch diese zieht man die Gegenstände einigemal, bis alles Oxyd verschwunden ist, hinterher muß in Kalkmilch und reinem Wasser gespült, in Pottaschewasser ausgekocht und nochmals in reinem Wasser gespült werden; danach sind die Stücke in Spiritus zu legen und in Sägespänen gut zu trocknen. Hiernach wird mit Stahlzirkularbürsten (Drahtstärke 0,10 mm) gekratzt. Darauf sind die Gegenstände mit Eisendraht zu verbinden und in einer Oxydierbeize weiter zu behandeln, die sich zusammensetzt aus 3 Teilen Chlorantimon, 3 Teilen kristallisiertem Eisenchlorid, 2 Teilen Gallussäure rein, 14 Teilen Wasser, 25 Gramm Jod technisch, 1 Liter Salzsäure (chemisch rein), 400 Gramm 96prozentigen Alkohol. Das Oxyd wird mit einem Schwamm aufgetragen, und zwar so, daß keine Tropfen daran hängen bleiben. Man bringt nun den Gegenstand hängend 20 Minuten lang in einen Trockenofen bei einer Temperatur von 40 bis 50 Grad Celsius. Hierauf läßt man ihn abkühlen und hinterher 20 Minuten in Wasserdampf hängen; der Gegenstand darf aber nicht mit dem kochenden Wasser in Berührung kommen. Man läßt sich hierzu ein Gefäß anfertigen und innen Stäbe anbringen, an denen die Teile bequem und frei aufgehängt werden können. Nachdem werden sie wieder 20 Minuten lang bei 40 bis 50 Grad Wärme getrocknet; dann sind sie wiederum abzukühlen und in reinem kochendem Wasser eine halbe Stunde lang auszukochen. Hierauf wieder 20 Minuten trocknen lassen, damit keine Feuchtigkeit daran haften bleibt. Man läßt wiederum abkühlen und kratzt oder bürstet mit einer Stahlzirkularbürste (Drahtbürste 0,08 mm) gleichmäßig durch, bis ein schwarzer Ton erscheint. Dieser Arbeitsgang muß dreimal wiederholt werden. Man erzielt durch diese Methode ein schönes, haltbares, schwarzes Oxyd. Zum Schluß werden die Teile in kochendes oder heißes Leinöl eine halbe Stunde lang gelegt; das Öl läßt man gut abtropfen und reibt zuletzt noch mit wollenem Lappen ab. Stahlwaren, die oxydiert werden sollen, bedürfen einer sorgfältigen und sauberen Behandlung. Ein schönes Mattschwarz erreicht man noch, wenn die Teile nach dem Beizen mit Sandstrahlgebläse behandelt werden.

DIE GOLDSCHMIEDE-KUNST

VERLAG HERM. SCHLAG NACHF. LEIPZIG

20. HEFT 21. SEPT. 1929

AELTESTE ZEITSCHRIFT
DES EDELMETALLGEWERBES / 50. JAHRGANG


Gowe
Alpacca Silber
Qualitätserzeugnisse
der
Christian Gottlieb Wellner
Aktiengesellschaft
Auerhammer
bei Aue i. Sa.

50. Jahrgang

Nummer 20

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Leipzig, am 21. September 1929

Autorität im Berufsleben · Paul Hoche

Eine Autorität, die in der Hauptsache Macht bedeutet, wird häufig zu Gewaltmitteln und zum Zwange greifen. In gewissem Sinne wird sie auch ihr Ziel erreichen, nämlich die äußere Ordnung, unter Umständen auch die gute Leistung. Und doch ist das kein wünschenswerter Zustand. Denn dabei werden die Herzen nicht gewonnen, es wird nur widerwillig gehorcht und dem bitteren Muß gefolgt. Wie jeder Mensch die Pflicht hat, in seinem Kreise den andern das Leben nicht ohne Not zu erschweren, so erst recht der Vorgesetzte. Er hat die schöne Aufgabe, einer ganzen Zahl von Menschen das Leben leicht zu machen, so daß sie ihre Pflicht möglichst gern erfüllen. Denn diese muß selbstverständlich verlangt werden; es wäre eine falsche Rücksicht, in dieser Beziehung ein Auge zuzudrücken. Am besten wird es sein, wenn sich zu der äußeren die innere Autorität gesellt, die aus der Meisterschaft, der Größe, aus dem überragenden Können erwächst. Wo diese Eigenschaften beim Führer wirklich vorhanden sind, da werden sie von den einzelnen Gliedern auch gar bald herausgefühlt, anerkannt, gewürdigt, geschätzt. Da reißt das große Beispiel, wenn auch nicht alle, so doch viele mit fort, es zieht zu sich hinauf, es bringt einen gewissen Schwung in die Gemeinschaft, es entsteht Eintracht zwischen Führung und Geführten. Autorität ist stets mit Verantwortung verbunden. Autorität muß Vorbilder, Muster schaffen. Das gute Beispiel wird zwar anregen, anspornen, Kräfte wecken, aber es kann auch bei manchen Naturen einschläfern, blinde Vertrauensseligkeit erwecken; unbesehen, kritiklos wird dann dem Führer gefolgt, schließlich auch in solchen Fällen, wo er falsche Wege wandelt. Auf jeden Fall geht aus unsern Erwägungen hervor, daß es ohne Autorität in einer Gemeinschaft nicht geht; es gelten hier Rückerts Worte: Nullen, tretend hinter eine Eins, würden Tausende zählen; weil sie den Führer nicht wählen, zählen sie alle zusammen keins! Am besten aber wird die Arbeit gedeihen, wenn nicht nur eine äußere Autorität vorhanden ist, sondern wenn wirkliche Größe und Meisterschaft freiwillige Hingabe, Nachfolge und Achtung und Würde erzwingt. In den meisten Menschen steckt ein gewisser Auftrieb, es treibt ein starkes Geltungsbedürfnis vorwärts. In diesem Hoffen und Streben versöhnt sich mancher mit der Not des Gehorchens, des Sichfügens und Unterordnens. Dieses Gefühl trägt wesentlich mit bei zur Milderung der gesellschaftlichen Gegensätze. So wird von Amerika behauptet, daß dort die sozialen Klüfte geringer seien, weil schließlich jeder hofft, einmal vorwärts zu kommen, selbst Herr und Leiter zu werden. Tatsächlich muß diesem Umstande eine große Bedeutung beigemessen werden, und er wird sicher dazu beitragen, daß der Einzelne sich den gegebenen Autoritäten nicht nur leichter fügt, sondern alle seine Kräfte anspannt, um einst selber über die andern hinauszuwachsen. Das können wir aber nur billigen, da es nicht nur dem Glück des Einzelnen dient, sondern auch den Aufstieg der Menschheit fördert.

Es handelt sich um ein Fremdwort, das viel gebraucht wird und sich schwer durch einen einzigen deutschen Begriff wiedergeben läßt. Man kommt der Bedeutung, die es im Laufe der Zeit gewonnen hat, durch eine Anzahl deutscher Ausdrücke nahe wie Geltung, Wert, Größe, Zwang, Macht, Führung, Meisterschaft, Können, Ansehen und Würde.

Eine gewisse Autorität besteht in *jedem Gemeinschaftsleben*, sogar in der Tier- und Pflanzenwelt, wo das stärkste und lebenskräftigste Wesen die Führung hat und den andern Halt und Stütze ist. Bei den Menschen äußert sie sich erst recht, so in der Familie, in der Partei, im politischen und Wirtschaftsleben, wo überall die einen, die starken, klugen, fähigen Köpfe über den Durchschnitt und die Minderwertigen hinausragen, sie beherrschen oder führen und in dieser leiten-

den Stellung auch gesucht werden oder Anerkennung finden. Es handelt sich demnach bei der Autorität um einen natürlichen Zustand. Wo die größeren Kräfte vorhanden sind und zur Entfaltung drängen, wo ein Wille zur Führung vorwärts treibt, wo gar noch der Ehrgeiz wie ein Dämon in der Brust stachelt und spornt, da wächst der einzelne eben aus der Masse hervor und wird ihr zu einer überragenden Autorität. Auf der andern Seite sind die vielen, die gern geführt sein wollen, die zu einem Starken gläubig aufblicken, sich in seiner Hut geborgen fühlen und ihm daher willig folgen.

So ist die Autorität in jeder Gemeinschaft erwünscht und notwendig ganz besonders auch im Berufsleben. Selbst da, wo der einzelne still und abgeschlossen für sich schafft, da wird er ja ständig auf den Grundlagen weiter arbeiten, die andere, eben die Großen seines Berufs, gebildet haben; er wird Bücher und Zeitschriften seines Berufs lesen, Versammlungen besuchen und so die Fortschritte kennen lernen, die den Autoritäten zu verdanken sind. Ganz besonders aber wirkt sich die Autorität da aus, wo mehrere oder gar viele Menschen in einer Berufsgemeinschaft ständig zusammenleben. Da ist es zunächst ganz selbstverständlich, daß sich diejenigen bald bemerkbar machen, die in irgendeiner Beziehung über die anderen hinauswachsen. Sie leisten entweder bessere Arbeit oder sie verstehen zu organisieren, einzuteilen, sie überblicken die gesamten Verhältnisse klarer, finden schnell die rechten Auswege, sie besitzen die Kunst des Einfühlens in die anderen Menschen, verstehen, die anderen recht zu behandeln. Alle diese Vorzüge wirken durch sich selber, beeinflussen, zwingen Achtung ab und treiben ganz von selbst zur Nachfolge. Das ist eine Autorität, die in jeder Gemeinschaft ganz von selbst entsteht und im besten Sinne auf die Arbeit einwirkt. Sie ist der Sieg des Guten und Starken in der Menschenbrust. Daneben gibt es noch eine andere Autorität, die von den Menschen bewußt angeordnet und aufrechterhalten wird: das Vorgesetztentum, die Leitung, Führung. Bei ihr treten besondere Züge in Erscheinung, die bei der vorhin angedeuteten Autorität nicht erwähnt zu werden brauchten, nämlich der Zwang, die Macht, die Gewalt. Auch diese, wir wollen sie einmal die äußere Autorität nennen, ist immer vorhanden gewesen und wird immer notwendig sein, auch wenn sie von einzelnen noch so unangenehm empfunden wird. Wir leben zwar heute in einer demokratischen Zeit, wo jedem einzelnen ein möglichst hohes Maß von Freiheit gewünscht wird und zugebilligt werden möchte. An sich ist dieses Bestreben natürlich zu verstehen; aber es findet im Gemeinschaftsleben natürlich in der Regel seine sehr engen Grenzen. Völlig demokratisch und kollegial kann kein Betrieb geleitet werden, wenn er gedeihen soll. Denn es werden immer verschiedene Meinungen vorhanden sein, die sich nicht unter einen Hut bringen lassen. Vor allem kann bei einer kollegialen Verwaltung einem beliebigen Gliede niemals die volle Verantwortung zugeschoben werden, denn jeder einzelne wird sich dann natürlich immer hinter einen anderen verschanzen. Die Verantwortung kann eben nur einer tragen, der sich bei seinem gesamten Tun und Lassen von diesem Bewußtsein erfüllt fühlen wird, und dieser eine muß der Herr, der Leiter sein. Er, der entweder auf seinen eigenen Nutzen oder auf das Wohl der Gesamtheit blicken muß, muß letzten Endes häufig nach seiner eigenen Überzeugung entscheiden und anordnen, er muß Gewaltschnitte ins Leben einzelner Untergebener unternehmen, er muß gegen sie auftreten und ihnen wehe tun. Unter den Gliedern des Betriebes wird es manche geben, die lieber ihrem eigenen Willen folgten, die sich entweder überhaupt zur Führung berufen glauben oder doch in besonderen Fällen abweichend von ihrem Vorgesetzten eine bessere Meinung zu besitzen glauben. Aber selbst in Fällen, wo der Leiter im Irrtum ist, wird seine Meinung maßgebend sein, und der Untergebene muß sich eben in sie schicken. Wenn jemand einmal das Wort vom sündigen Staat gesprochen hat, wollte er damit sagen, daß auch er aus irrenden, fehlenden Menschen besteht; genau so ist es in jedem kleineren Betriebe, wo Irrtümer und Fehler niemals ausgeschlossen sind.

Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze

Die Preußische Staatsmünze, Berlin, teilt mit, daß anläßlich der 1. Weltfahrt des Luftschiffes „Graf Zeppelin" eine Medaille geprägt wird. Die Vorderseite der Gedenkmünze zeigt die Profile von Graf Zeppelin als Schöpfer, Dürr als Erbauer, Eckener als Führer. Die Rückseite wird durch die Weltkugel mit genauer Darstellung der Erdteile und der Etappenstationen ausgefüllt. Außerdem werden auch die einzelnen Fahrtdaten eingeprägt. Die Umschriftung lautet: I. Weltfahrt des „Graf Zeppelin" 1929. Sämtliche Gedenkmünzen tragen die Randschrift: Preuß. Staatsmünze nebst Feingehalt. Die Preise der Gedenkmünzen sind wie folgt festgesetzt: In Fünfmarkstückgröße in Bronze 3 Mk., in Silber 6 Mk., in Gold 100 Mk. Außerdem gelangen Goldstücke in der Größe des früheren Zwanzigmarkstückes zum Preise von 25 Mk. zur Ausgabe. Die Staatsmünze bittet, eventuelle Bestellungen an die Zentralwerbestelle Deutscher Gedenkmünzen, Berlin NW 7, Unter den Linden 39, zu richten, die den Versand durchführt.

Auf die Bitte der Preuß. Staatsmünze, obige Zeilen in unserer Zeitschrift zu veröffentlichen, schrieben wir:

Sie senden uns ein Rundschreiben über die Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze und bitten um dessen Veröffentlichung in unserer Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst". Wir müssen

Sie nun darauf aufmerksam machen, daß wir eigentlich die von uns vertretenen Juweliere und Goldschmiede schädigen, wenn wir schreiben: Bestellungen sind an die Zentralwerbestelle Deutscher Gedenkmünzen, Berlin NW 7, Unter den Linden 39, zu richten. Wir glauben, daß der Juwelier und Goldschmied geeignet wäre, auch den Vertrieb solcher Münzen in die Hand zu nehmen und geben Ihnen zu bedenken, ob Sie nicht für die Vermittlung den Juwelieren einen gewissen Prozentsatz bewilligen könnten. In diesem Falle würden wir selbstverständlich die Notiz gern in unserem Textteil aufnehmen, allerdings mit der



Bemerkung, daß die Juweliere und Goldschmiede gegen eine Vermittlungsprovision von ... Prozent, die von Ihnen festzusetzen wäre, Bestellungen übernehmen. —

Wir sehen Ihrer Nachricht über unsere Anregung entgegen und begrüßen Sie

mit Hochachtung

Die Goldschmiedekunst, Schriftleitung.

Auf dieses Schreiben erhalten wir von der Zentralstelle Deutscher Gedenkmünzen folgende Antwort:

Die Preuß. Staatsmünze Berlin übergibt uns Ihr wertes Schreiben vom 30. v. Mts. zur Erledigung, da wir in Zusammenarbeit mit der genannten Behörde, Vertrieb und Versand der „Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze" durchführen. — Auch wir sind der Ansicht, daß die Juweliere und Goldschmiede, deren Interessen Sie vertreten, für den Verkauf der „Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze" geeignet sind. Wir sind auch gern bereit, den Juwelieren und Goldschmieden besondere Bedingungen einzuräumen. Bitte veröffentlichen Sie, falls Ihnen unser Vorschlag konveniert, mit der Ihnen seitens der Preuß. Staatsmünze zugegangenen Presse-Notiz folgenden Zusatz: „Die Juweliere und Goldschmiede, die den Vertrieb der „Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze" übernehmen, erhalten für Silber- und Bronze-Gedenkmünzen BR $^2/_3$% und auf Gold-Gedenkmünzen BS % Bonifikation pro Stück. Die Bestellungen sind zu richten an die: Zentralwerbestelle Deutscher Gedenkmünzen Berlin NW 7, Unter den Linden 39."

Wie Sie hieraus zu ersehen belieben, gewähren wir Ihrem Interessenkreis den höchstzulässigen Rabatt; sämtliche Bestellungen sind an uns zu richten, weil wir für die Preuß. Staatsmünze den Versand durchführen. — Zur besseren Illustrierung Ihrer Veröffentlichung fügen wir ein Photo der Münze bei.

Wir hoffen, daß Sie unsere Vorschläge akzeptieren und gegebenenfalls mehrmals auf den Vertrieb der „Weltfahrt-Gedenkmünze" hinweisen werden. — Ihren weiteren Nachrichten, bzw. der Einsendung von Belegexemplaren Ihrer Zeitung mit der besprochenen Veröffentlichung mit Interesse entgegensehend, empfehlen wir uns Ihnen

mit vorzüglicher Hochachtung

Zentralwerbestelle Deutscher Gedenkmünzen.

Alle Kollegen, welche sich nun für den Vertrieb der Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze einsetzen wollen, bitten wir, bei der Bestellung an die Zentralwerbestelle auf unseren Schriftwechsel bezug zu nehmen, um sich die Vermittlungsprovision sicherzustellen.

Das Risiko im Betrieb und seine Abdeckung

Jede wirtschaftliche Tätigkeit ist mit einem Wagnis verbunden, das man im kaufmännischen Sprachgebrauch als Risiko bezeichnet. Das Risiko ist aber keine Folgeerscheinung des Handelns, sondern eine Begleiterscheinung, die parallel zum Handeln verläuft.

Nicklisch schreibt in seiner wirtschaftlichen Betriebslehre [1]): „Der Begriff des Risikos setzt voraus, daß sich Träger bewußter Kraft Ziele stecken und es unternehmen, diese zu erreichen." Das Risiko besteht also darin, daß man nicht genau im voraus weiß und bestimmen kann, ob die Kraft ausreicht, das gesteckte Ziel zu erreichen. Wenn auch in dem einen oder anderen Fall das Wagnis ziemlich gering oder gleich Null ist, so wird hierdurch das Risiko keinesfalls ausgeschaltet, denn es besteht immerhin die Möglichkeit, daß durch außerordentliche Ereignisse die Erreichung des Zieles erschwert oder gar in Frage gestellt wird.

Die Frage, die sich nun erheben wird, ist die, welche Maßnahmen hat der Handwerksmeister zu treffen, damit das Risiko, d. h. die Gefahrenquellen seines Betriebes herabgemindert, evtl. sogar ganz beseitigt werden. Um dies beantworten zu können, muß man zuerst die Risiken eines Betriebes kennen.

Die in einer Unternehmung auftretenden Risiken [2]) sind zweierlei Art:

[1]) Seite 236.

[2]) Rößle: „Die Grundzüge der handwerklichen Selbstkostenberechnung", S. 128

1. Risiken, die das Leben und die Gesundheit der Personen im Betriebe bedrohen, und

2. Risiken, die das Leben und die Gesundheit der Unternehmung bedrohen.

Nicklisch[1]) bezeichnet dies als Risiko, das seinen Ursprung in den Subjekten und seinen Ursprung in den Objekten hat. Unter Subjekte versteht man die Personen in der Unternehmung und unter Objekte die Güter. Hierbei kann man wieder unterscheiden Risiko, das innerhalb des Betriebes selbst gegeben ist (in den Personen und Sachen), Innenrisiko genannt, und das Risiko, das von außen an den Betrieb herantritt, Außenrisiko genannt. Das Risiko, das von außen an die Unternehmung herantritt, kann durch fremden Willen entstehen, oder auch durch Drohen höherer Gewalt bedingt sein. Durch höhere Gewalt können ebenfalls Güter vernichtet, oder es kann der Arbeitsprozeß aufgehalten und verhindert werden.

Risikoträger sind das Vermögen und das Kapital. Man kann deshalb von Vermögensrisiken und Kapitalrisiken sprechen. Welche Vermögens- und Kapitalteile dem Risiko unterworfen sind, sei durch ein Beispiel gezeigt.

Angenommen in einem Handwerksbetrieb ist folgende Bilanz vorzufinden:

Bilanz

Aktiva		Passiva	
Kasse	100 Mk.	Schuldwechsel	300 Mk.
Bank	140 „	Lieferantenschuld.	630 „
Postscheck	25 „	Darlehen	250 „
Besitz-Wechsel	180 „	Hypothek	3000 „
Geschäftsanteile	200 „	Kapital	7695 „
Forderungen	950 „		
Material	1210 „		
Waren	660 „		
Maschinen	1890 „		
Werkzeuge	780 „		
Mobilien	340 „		
Gebäude	5400 „		
	11 875 Mk.		11 875 Mk.

(Die in vorstehender Bilanz angegebenen Posten sowie deren Höhe könnten bei einem Werkstättengoldschmied zutreffen, verschieben sich natürlich sinngemäß bei einem Juwelier, der größeres Lager usw. unterhält und bei dem Maschinen und Werkzeuge eine untergeordnete Rolle spielen.)

Betrachtet man die einzelnen Vermögensteile, so findet man, daß sie mehr oder minder stark von Risiken bedroht sind.

Beim Vermögensteil Kasse besteht die Gefahr, daß das Geld verloren gehen kann oder durch Diebstahl entwendet wird. Auch das Bankguthaben oder die Bankschulden sind der Gefahr des Verlustes unterworfen. Es kann die Möglichkeit bestehen, daß die Bank in Zahlungs-Schwierigkeiten kommt, und dadurch das Guthaben entweder verloren geht oder mindestens auf längere Zeit nicht angegriffen werden kann, d. h. gesperrt wird. Ist eine Bankschuld vorhanden und verlangt die Bank plötzlich eine Rückzahlung, so kann ebenfalls der Betrieb aus dem Gleichgewicht gebracht werden. Das Postscheckguthaben ist weniger einem Wagnis ausgesetzt. Auch der Vermögensteil Besitzwechsel ist dem Risiko unterworfen, wenn auch eine bessere Sicherung als bei einfachen Forderungen durch die Wechselstrenge gewährleistet wird. Wird aber der Wechsel nicht eingelöst, so verursacht der Wechselprotest Kosten und Zeitverlust. Geschäftsanteile sind ebenfalls einem Risiko unterworfen. Da mit dem Anteil in vielen Fällen noch eine Haftsumme verknüpft ist, so verliert im Falle eines Konkurses der Genossenschaft der Handwerksmeister nicht nur seinen Anteil, sondern er muß sogar über diesen Betrag hinaus leisten, je nach der Art der Genossenschaft. Das Risiko bei Geschäftsanteilen ist natürlich um so geringer, je besser die betreffende Genossenschaft geführt wird und je mehr die Mitglieder ihren Bedarf bei der Genossenschaft decken. Einem großen Risiko sind die Forderungen unterworfen. Wenn zwar in den wenigsten Fällen ein vollständiger Verlust der Forderungen in Betracht kommt, so muß aber der Handwerker doch des öfteren lange warten, bis er sein Geld bekommt. Kreditfristen von 6—12 und noch mehr Monaten bilden keine Seltenheit. Hierbei entstehen natürlich Verluste an Zins, von dem Zeitverlust und dem Ärger ganz abgesehen. Wird ein Kunde zahlungsunfähig[1]), so ist der ganze Betrag verloren, so daß eigentlich der betreffende Auftrag mit einem 10prozentigen Risiko ausgeführt wurde. Desgleichen sind die Vermögensteile „Mashinen und Werkzeuge“ von starken Risikenmomenten belastet, denn gerade Maschinen können durch Neuerfindungen sehr stark ihren Wert verlieren. Weniger vom Risiko bedroht sind im allgemeinen die Vermögensteile Material und Waren. In den Handwerkszweigen aber, in denen die Materialien und die Waren sehr stark Saison, Mode und technischen Verbesserungen unterworfen sind, ist das Risiko an Material und Waren größer. Sehr gering ist das Wagnis bei den Mobilien und bei den Gebäuden. Hat man aber im Haus noch ein Ladengeschäft, so ist das Haus stärker dem Risiko ausgesetzt, denn die Lage des Ladengeschäftes und die Einrichtung des Ladens können sehr schnell ihren Wert verlieren. Besonders die Geschäftslage ist sehr beeinflussend. Auf der Kapitalseite ist das Risiko besonders an das Fremdkapital gebunden. Die Schuldwechsel verlangen am Einlösungstage eine erhöhte Anforderung an die Liquidität (d. h. Flüssigkeit) des Vermögens. Bei den Lieferantenschulden ist das Risikomoment geringer, desgleichen bei Darlehen und Hypotheken, obwohl sich dasselbe steigern kann, wenn willkürliche Kündigung vereinbart wurde.

Zusammenfassend kann man also sagen, daß alle Vermögens- und Kapitalteile dem Risiko in mehr oder minder starkem Maße unterworfen sind.

Das Risiko kann man ferner unterscheiden[2]) in das Risiko des Stillstandes und in das Risiko der Betätigung. letzteres löst sich in ein Beschaffungs-, ein Produktions-, ein Verwaltungs- und ein

[1]) Nicklisch, „Wirtschaftliche Betriebslehre“.

[1]) Das Forderungsrisiko kann herabgemindert werden, wenn die Handwerksmeister über die faulen Kunden ein Verzeichnis führen, das sie gegenseitig austauschen.

[2]) Nicklisch, „Wirtschaftliche Betriebslehre“.

Absatzrisiko auf. Hierauf soll aber hier nicht näher eingegangen werden. Man kann auch noch von Eigenschaften des Risikos sprechen, worunter man versteht, ob das Risiko groß oder klein, schleichend oder schlagend, abwendbar usw. ist.

Nach diesen mehr theoretischen Ausführungen wird es von Interesse sein, wie das Risiko im Betrieb abgedeckt werden kann, d. h. welche Maßnahmen zu ergreifen sind, damit der Betrieb vor allzugroßen Verlusten geschützt ist.

Ein Teil der Risiken kann durch Abschluß von Versicherungen abgedeckt werden. So gibt es Versicherungen gegen Brand, Wasserschaden, Diebstahl, Transport usw. Das Eingehen solcher Versicherungen hat den Zweck, daß man bei evtl. Eintreten solcher Verlustmomente geschützt ist und die Unternehmung nicht vor dem Ruin steht. In diesem Falle wird also das Risiko auf andere Stellen und zwar auf Unternehmen, die sich mit der Risikoübernahme befassen, abgewälzt. Hierfür muß aber ein Entgelt in Form von Versicherungsbeiträgen (Prämien) geleistet werden. Tritt nun ein Verlust auf, so wird der Unternehmer entsprechend der Verlusthöhe entschädigt. Die Versicherungsprämien stellen für den Betrieb einen Kostenaufwand dar und werden als solche in der Kalkulation verrechnet. Im Handwerksbetrieb verrechnet man diese Ausgaben unter der Position „Unkosten".

Staat und Gemeinden tragen durch ihre Gesetzgebung, Sicherheitsmaßnahmen, Verkehrsmittel usw. ebenfalls zur Sicherheit des Betriebes bei. Hierfür müssen Abgaben und Steuern geleistet werden. Diese Ausgaben tragen ebenfalls zur Risikoabdekkung bei und werden daher als solche unter die Unkosten verrechnet.

Auch die Personen, die im Betrieb arbeiten, sind von Gefahren bedroht, weshalb auch für diese eine Risikoabdeckung erfolgt. Sie müssen gegen Krankheit und Invalidität geschützt werden. Auch für die Personen geht man Versicherungen ein, deren anteilige Ausgaben als Unkosten betrachtet werden. Wir sehen also, daß eine ganze Reihe von Risiken durch Eingehen von Versicherungen auf andere Stellen abgewälzt werden können. Manchem Handwerksmeister mögen diese Ausgaben als nicht unbedingt notwendig oder gar unnötig erscheinen, aber die Bedeutung und Zweckmäßigkeit solcher Ausgaben werden besonders dann in Erscheinung treten, wenn der Betrieb einmal von einem Verlust betroffen wird.

Aber nicht alle Risiken können durch Abschluß von Versicherungen abgedeckt werden. Noch eine ganze Reihe von Gefahrenquellen bleiben bestehen, welche die Sicherheit eines Betriebes dauernd bedrohen. Verluste durch Veraltern oder Verbesserung des Materials und der Waren, Verluste durch zahlungsunfähig gewordene Kunden usw. Der Geschäftsmann hat nun aber auch das Bestreben, sich auch gegen diese Risiken auf irgendeine Weise zu schützen und zu sichern, damit sie beim Auftreten den Betrieb nicht allzustark aus dem Gleichgewicht bringen. In der Praxis sucht man dies auf diese Weise durchzuführen, daß man einfach einen Betrag für die nicht abwälzbaren Risiken in die Unkosten einkalkuliert. Man hofft, daß man sich so im Laufe der Zeit eine Reserve schafft. Diesen Betrag bezeichnet man als Risikoprämie. Die Risikoprämie wird meist prozentual vom Umsatz errechnet. Für die einzelnen Gewerbe haben sich ganz verschiedene Prozentsätze herausgebildet, die meist von Innungen und Verbänden festgesetzt und ihren Mitgliedern zur Anwendung empfohlen werden. Es sei aber davor gewarnt, daß der Prozentsatz nicht zu hoch angenommen wird, es kommen höchstens 1—2% in Frage, in manchen Gewerben allerdings auch ein höherer Satz.

Sehr häufig findet man in Unkostenaufstellungen noch einen Betrag unter Sonstiges angeführt, worunter sehr oft auch die Risikoprämie gemeint ist. Es ist nicht vorteilhaft, wenn man mit solch unbestimmten Ausdrücken in der Kalkulation operiert, weil hierdurch die Klarheit, Übersichtlichkeit und Eindeutigkeit leidet. Will man in die Unkosten einen Betrag für das Risiko einrechnen, so führt man dies am besten unter der Bezeichnung „Risikoprämie" an.

Die Ausgaben für Risikoabdeckung werden in der Kalkulation als Unkosten verrechnet. Auch vom steuerlichen Standpunkt aus dürfen diese Beträge unter die Werbungskosten gerechnet werden, ausgenommen ist aber die zu verrechende Risikoprämie.

Nun soll noch kurz gezeigt werden, wie man die Ausgaben für die Risikoabdeckung in der Buchhaltung verbucht.

Prämien für Versicherungen, Abgaben und Geschäftssteuern werden in der einfachen Buchhaltung als Kassenausgaben verbucht. In der doppelten Buchhaltung bucht man diese Geschäftsvorfälle auf Kasse-Konto und Unkosten-Konto. Bei den Sozialversicherungen, wie bei der Krankenkasse, der Invalidenversicherung, wird nur der Betrag, den der Arbeitgeber zu leisten hat, auf Unkosten-Konto verrechnet, während der Anteil des Arbeitnehmers über Lohn-Konto verbucht wird. Die einzukalkulierende Risikoprämie kann in der einfachen Buchhaltung nicht verrechnet werden. Dagegen besteht in der doppelten Buchhaltung eine Möglichkeit diese zu verbuchen. Man bucht einmal auf Unkosten-Konto Empfängt und die Gegenbuchung auf Kapital-Konto Gibt bzw. Verlust und Gewinn-Konto Gibt.

Alle diese Maßnahmen tragen aber doch nicht dazu bei, daß alle Gefahrenmomente, die im Betrieb auftreten können, ausgeschaltet werden. Die beste Risikoabdeckung und Sicherung ist immer vorbedachte und rationelle Betriebsführung. F. R.

Wer etwas Großes leisten will, muß tief eindringen, scharf unterscheiden, vielseitig verbinden und standhaft beharren. *Schiller.*

Die neue staatliche Zeichenakademie in Hanau

In einer gemeinsamen nichtöffentlichen Sitzung des Magistrats und der Stadtverordnetenversammlung hat Professor Dr. Vetterlein von der Technischen Hochschule in Hannover über den Entwurf für den Neubau der staatlichen Zeichenakademie (Fachschule für die Edelmetallindustrie) berichtet. Der von ihm ausgearbeitete Entwurf befaßt sich fast ausschließlich mit der äußeren Baugestaltung bzw. der Einfügung des Neubaues in das Städtebild. Geplant ist die Errichtung eines modernen Zweckbaues, dessen Längsfront an das Mainufer zu stehen kommt. In diesem Teil des Gebäudes sollen die sogenannten Gemeinschaftsräume untergebracht werden, während in vier anschließenden Seitenflügeln die technischen Einrichtungen Platz finden sollen. Daran anschließend wird eine große Grünfläche geschaffen, die späteren Erweiterungsbauten genügend Raum freihält. Professor Dr. Vetterlein schlägt in seinem Referat vor, die Hauptfront des Neubaues in roten Mainsandsteinen auszuführen, da dadurch einerseits die charakteristische Eigenart des Gebäudes, andererseits die Verbundenheit mit der Heimat betont wird. Die Mehrkosten für die Verwendung von solchem Material würden sich auf etwa 25 000 Mk. belaufen, die durch entsprechende Verbilligung der Bauunterhaltung wieder ausgeglichen würden. Über die innere Ausgestaltung der Schule liegen noch keine Pläne vor. Diese werden erst ausgearbeitet, wenn der gegenwärtige Bauentwurf von den zuständigen Stellen genehmigt ist. Professor Dr. Vetterlein verbreitete sich dann noch über die psychologische Wirkung, die von der Neugestaltung der staatlichen Zeichenakademie erwartet wird und sprach die Hoffnung aus, daß davon auch ein starker Impuls für die Wiederbelebung der Hanauer Edelmetallindustrie ausgehen möge. Der Neubau, der über eine Million Mark erfordert, wird nach einem zwischen der Stadt Hanau und der preußischen Regierung abgeschlossenen Vertrage von der Stadt Hanau ausgeführt. Die Stadt Hanau muß den Neubau schlüsselfertig dem preußischen Staate zum freien Eigentum übergeben. Das seither benutzte Gebäude der staatlichen Zeichenakademie erhält die Stadt Hanau.

Juweliere und Goldschmiedearbeiten auf der Ausstellung in Posen

Ausstellungen sind nach dem Kriege modern geworden. Die schlechte Wirtschaftslage der Städte veranlaßte dieselben Mittel und Wege zu finden, Geld für das Stadtsäckel zu bekommen, man griff zur Anlockung der Fremden, indem man eine Ausstellung aufzog. Von diesem Gesichtspunkte sind die meisten Ausstellungen entstanden. Aber der Ausstellung, von der ich jetzt berichten will, kann man dieses Moment nicht unterschieben, hier waren andere Gründe.

Der polnische Staat begeht in diesem Jahre sein 10jähriges Bestehen. Da heißt es Zeugnis ablegen, von dem was erreicht worden ist, und hierzu ist ja die Ausstellung das gegebene Mittel.

Viel wurde im allgemeinen nicht von dieser Ausstellung erwartet. Um so größer ist die Überraschung, wenn man vom Bahnhof aus die Ausstellung betritt. Nur um eine Zahl anzugeben, will ich mitteilen, daß die Ausstellungsfläche 60 Hektar beträgt, bebaut mit wirklich guten modernen Ausstellungshallen. Alles was Polen erzeugt, wird gezeigt, Eisenindustrie, Glas, Maschinen, Hüttenwesen, Schmuck, Konfektion usw. In einem Pavillon sind die Volkskunst, und in der ersten Etage die Erzeugnisse der Juweliere, Goldschmiede und Bijouteriefabrikation untergebracht. Um es vorwegzunehmen, an fabrikmäßig hergestellten Artikeln sieht man wenig, oder besser gesagt, fast gar nichts. Dagegen sind Juwelen in erheblicher Menge ausgestellt, z. B. zeigt die Werkstätte Hubert in Posen einige aparte Schmuckstücke in Saphiren. Bewußt wird die moderne Linie in ihrer Einfachheit betont, wozu sich auch das Gold gut eignet. Eine andere Posener Firma zeigt unter Weißjuwelen, die nicht über dem Durchschnitt sind, zwei sehr hübsche Bischofsringe. Die Amethyste sind in einem Kranz von Brillanten eingebettet, ebenfalls befinden sich an ihnen plastisch ausgearbeitet kleine Figuren. Alles in allem eine gute Lösung. Dagegen ist der Pokal, den diese Firma ausstellt, und der zur Eröffnung der Ausstellung gearbeitet wurde, künstlerisch glattweg nichts wert. Die Posener Firma Tyrala bringt Kirchengeräte, die aber nichts Neues darstellen, sondern fest an der alten Form hängen. Wieder eine andere Firma zeigt die Entstehung des Siegelringes im Gußverfahren an Hand von 4 Modellen. Dies ist sehr beachtenswert, denn der Laie zeigt immer Interesse für den Werkvorgang eines Stückes. Dieselbe Firma stellt auch einen Siegelring aus, bei dem sich unter dem Stein ein Medaillon für ein Bild befindet, eine Lösung, die ja nichts Neues ist.

Die Warschauer Firma Jubilart zeigt Juwelen und bevorzugt den Smaragd. Aber auch formal bedeuten diese Schmuckstücke nichts. Dagegen versucht die Firma Plichta, Posen, in Armbändern und Ketten dem neuen Stil einigermaßen Rechnung zu tragen. Diese Stücke nehmen eigentlich in diesem Raum eine Sonderstellung ein, da sie sich wirklich von den anderen Arbeiten abheben. Die Entstehung von Metallknöpfen wird von einer anderen Firma gezeigt, an Hand von ausgestellten Stahlmatrizen, ebenfalls zeigt diese Firma die Entstehung eines Messerheftes in verschiedenen Stadien. Die Vereinigung der Uhrgehäusefabrikanten, Warschau, legt eine gute und vielseitige Kollektion vor. Ebenfalls eine Orden-Firma. Außerdem werden noch maschinell hergestellte Ketten in ganz kleinen Mengen gezeigt, ebenfalls Zigarettenetuis. Wenn man diesen Raum verläßt und einen Rück-

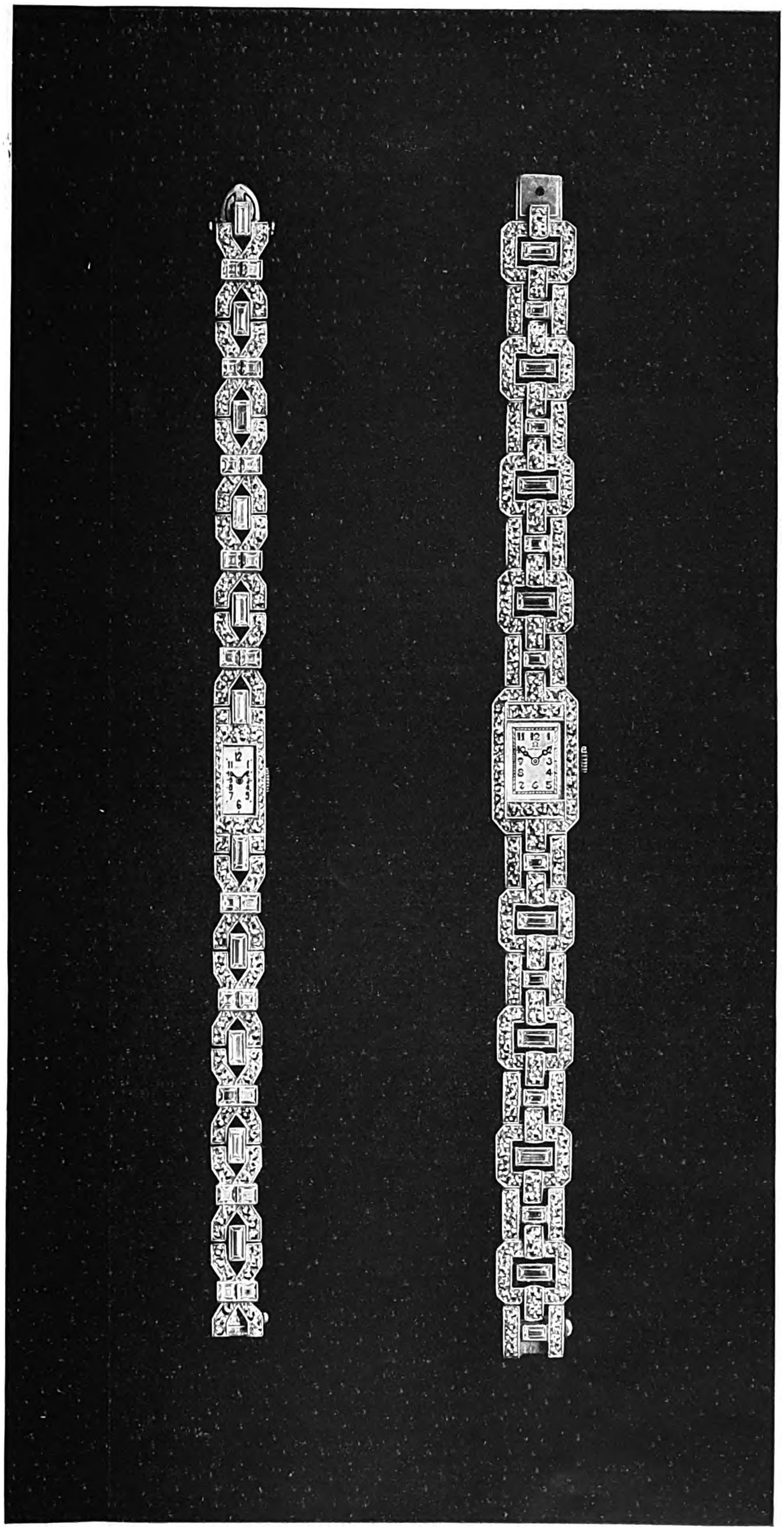
blick hält, so bedauert man, daß der deutsch-polnische Handelsvertrag noch nicht zum Abschluß gekommen ist. Hier gäbe es für die deutsche Industrie, und speziell für die Bijouteriefabriken ein großes Arbeitsfeld. Bijouterie fehlt fast ganz, ebenfalls moderne Arbeiten, und so wäre es wirklich wünschenswert, wenn wir bald unsere Handelsbeziehungen zu Polen aufnehmen könnten.
In der Kunstausstellung, die in einem großen Gebäude untergebracht ist und wirklich gute Arbeiten zeigt, ganz besonders an Porträts, sind auch Möbel ausgestellt. Dort werden auch moderne Beleuchtungskörper und Entwürfe von Schalen gezeigt, die von Bielska und Krzywiec entworfen worden sind, und wirklich konsequent in der modernen Form durchgeführt wurden. In einem anderen Pavillon werden Bernsteinartikel gezeigt, die teilweise eine Vergewaltigung des Materials bringen, zum Beispiel Uhren in Bernstein, formal schlecht gelöst. Die ganze Luxusbranche hinkt noch stark nach, geschmacklose Nippesfiguren und dergl. werden massenhaft angeboten. Auch hierin könnte die deutsche Industrie noch viel in Polen anbringen. Dagegen sind die Bauten, wie schon anfangs erwähnt, alle sehr gut, wie überhaupt der ganze Plan der Ausstellung von einer zielbewußten Arbeit zeugt. Ist es der deutschen Industrie möglich, bald auf dem polnischen Markt zu erscheinen, so kann sie sich dort ein großes Absatzgebiet schaffen. Wünschenswert wäre es auch für die deutschen Juweliere, sich an so großen Ausstellungen zu beteiligen, damit das deutsche Publikum auch Schmuck an anderer Stelle sieht, und nicht nur immer im Schaufenster des Juweliers.

Von der Zweckuhr zur Schmuckuhr · Hanna Ulbricht

Mit dem Ausgang des 19. Jahrhunderts wurde uns die Armbanduhr beschert. Sie wurde schnell zum Günstling bestimmt, denn sie erwies sich als äußerst zweckmäßig, sowohl für den Herrn als auch für die Dame. Wer sich die neuen Modelle der Schmuckwarenindustrie nicht leisten konnte, der schaffte seine mitunter von der Großmutter geerbte Uhr zum Goldschmied, um sie zur Armbanduhr umarbeiten zu lassen. Wer entsinnt sich nicht noch der eigenartigen, ganz und gar nicht geschmackvollen Gebilde, die dann aus solchen Umarbeitungen entstanden? Man fühlte zu deutlich heraus, daß es hier nur um die Zweckmäßigkeit ging. Gott sei dank ist das nicht so geblieben, wie auf vielen Gebieten, so ist auch hier eine erfreuliche Wandlung zum Besseren eingetreten. Anfangs waren die Versuche, das Äußere der Armbanduhr zu verändern, nur spärlich, die silberne Armbanduhr der Dame gefiel sich in einem Tularausch, oder in angepreßten Verzierungen, die goldene Damenarmbanduhr trug schon eine etwas elegantere Note, hier adelte das edle Metall den Gegenstand, das Gehäuse war kleiner und die Glieder durchweg zarter gearbeitet. Dann veränderte sich der schon traditionelle runde Glasrand, die Schmuck- und Gehäuseindustrie brachte die Armbanduhr für Damen und Herren mit Glasrändern in allen nur denkbaren geometrischen Formen heraus. Besonders der Herr fand Gefallen an diesen neuen Formen, an denen auch die Gravierung und die Ziselierung eine gewichtige Rolle spielte. Damenarmbanduhren mit Brillanten waren noch eine seltene Erscheinung. Die Kleidermode brachte es mit sich, daß kurz vor dem großen Kriege die Ansteckuhren erneut eine große Beliebtheit erfuhren. Spielerisch leichte, oft etwas gewölbte Uhren in Mattgold mit einigen kleinen Brillanten wurden von den Damen an einer zierlich gearbeiteten Goldschleife zwischen Hals und Brust auf dem Kleid getragen. Dann kam der Weltkrieg, er verwischte mit einem Schlage den leisen Anflug einer Verwandlung der Uhr vom Zweckmäßigen zum Schmückenden. Nie ist die Uhr, und besonders die Armbanduhr, so sehr zum rein zweckmäßigen Objekt gestempelt worden, wie in den langen harten Jahren des Weltkrieges, Millionen zogen hinaus, und nur wenige dürften ohne Uhr gewesen sein. Ersatzmetalle mußten herhalten, der Leuchtzeiger und das Glasschutzgitter dominierten. Schnell paßte sich die Industrie den neuen Anforderungen an, dankbar wurden die Anregungen aus dem Felde aufgegriffen und schnellstens verwertet. Und die Uhren der Damen? Nun, die kostbaren schlummerten im Kasten oder in der Lade, denn nicht viele deutsche Frauen konnten es übers Herz bringen, gleißenden Schmuck zu tragen, während draußen Hunderttausende der Nation verbluteten. Manche der Uhren wanderte auf den Tisch des Vaterlandes, und die Frauen, welche vielleicht durch veränderte Verhältnisse auf eine Uhr angewiesen waren, wandten sich ebenfalls der Uhr der reinen Zweckmäßigkeit zu.
Nach Deutschlands schwerster Zeit schien es fast, als ob die Uhr wohl immer dazu bestimmt sein würde, dem nur rein Zweckhaften zu dienen, ja es gab Zeiten, wo es schien, als sei die Armbanduhr dem Untergang geweiht. Als man sich wieder in der Heimat zurechtgefunden hatte, legte man die Felduhr in den Kasten, und es ist eigenartig, mancher mag geglaubt haben, eine Uhr am Arm sei etwas gewesen, was man eben nur im Kriege benutzt hätte, nun würde es ja wohl etwas anderes geben. Doch dieser Zustand währte nicht lange. Die Schmuckindustrie in Verbindung mit der Uhrenindustrie griff den Gedanken, die Zweckuhr zur Schmuckuhr zu erheben, erneut auf. Und schon nach kurzer Zeit sah man die schönsten Modelle, in Silber, Doublé und Gold, später in Weißgold und Platin. Das schmückende Element wurde in den Vordergrund gerückt, die Uhr wurde zu einem Gegenstand der Freude, sie verband in sinniger

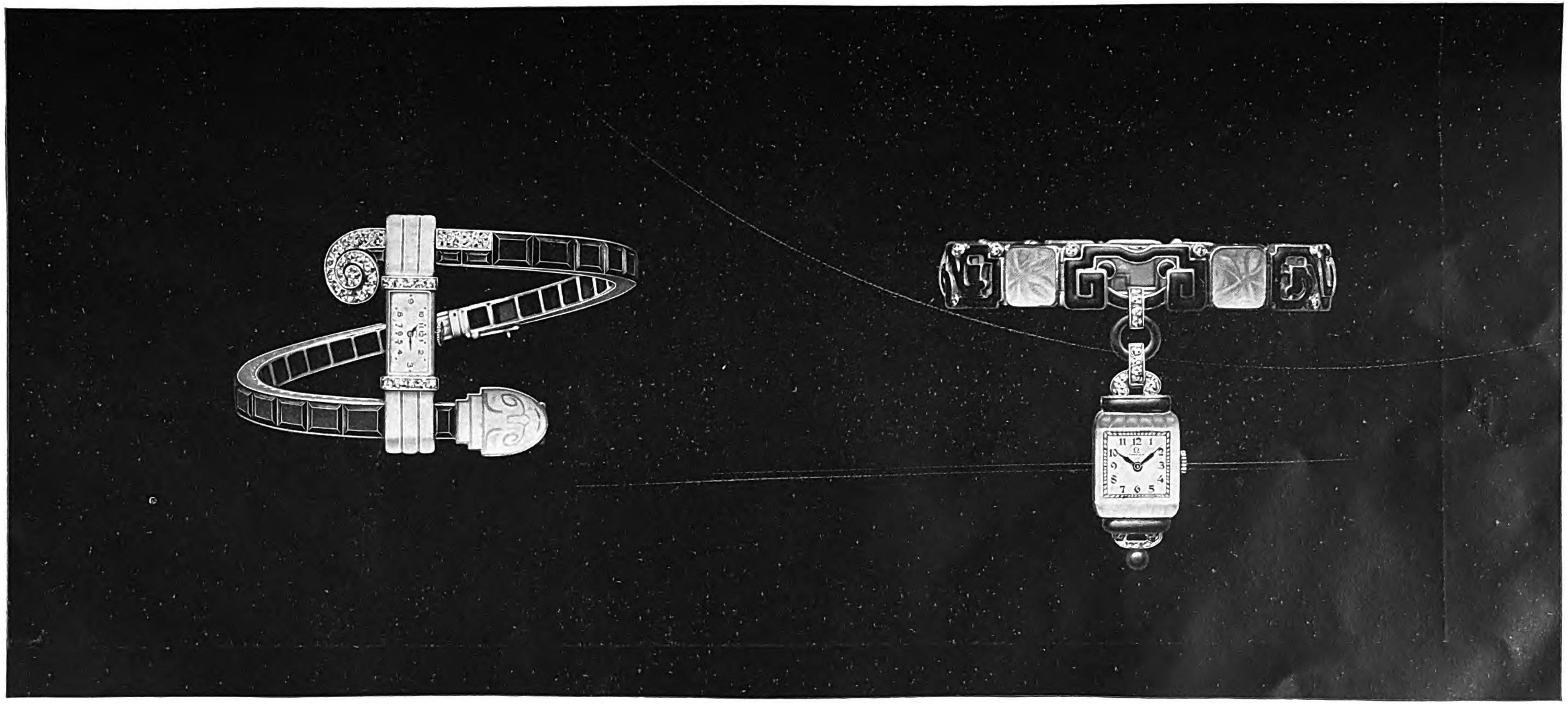
Weise Zweck und Zierde, sie erhielt einen repräsentativen Charakter. Was hier von der Uhr des Herrn gesagt wurde, ließ sich bald danach in gewisser Beziehung auch für die Uhr der Dame sagen. Der ,goldenen, gut ausgestatteten, flachen und kleinen Uhr mit präzis gearbeitetem feinem Zuggliederarmband folgte die juwelenbesetzte Uhr aus Weißgold oder Platin. Immer mehr faßte der Gedanke, die Uhr zum Schmuckstück zu erheben, Fuß, und heute in unserer, wie man so gern sagt nüchternen Zeit, scheint für die Schmuckuhr eine neue Ära angebrochen zu sein.
Die Schmuckuhr im wahrsten Sinne des Wortes ist tatsächlich schon seit einiger Zeit da. Betrachten wir zunächst einmal die neuesten Modelle der Damenarmbanduhren, die auch von unserer jungen deutschen Uhren- und Schmuckwarenindustrie herausgebracht worden sind. Während in den vorhergehenden Epochen das Schmückende rein attributiv zur Geltung kam, und die Uhr die Hauptsache war, ist die Uhr bei den modernen Schöpfungen der Juwelierkunst bei zahlreichen Modellen nahezu zum Attribut degradiert worden. Tempora mutantur et mutamur in illis! Ja, es ist soweit gekommen, daß man mitunter fast Mühe hat, das Miniaturzifferblatt im Rahmen der Juwelenfläche einer modernen Armbanduhr zu entdecken. Hier sehen wir heute Wunderwerke der Juwelierkunst, und es ist gerade vom Gesichtspunkte der Wandlung der Uhr vom Zweckhaften zum Schmuckstück riesig interessant, diese Schöpfungen zu betrachten. Bemerkenswert ist, daß die mit Juwelen besetzte Armbanduhr heute meist an einer gedrehten Seiden- oder Lederkordel getragen wird. Die Kordel verläuft doppelt zu beiden Seiten am Arm zum Mittelstück, welches unten mit entsprechenden Öffnungen versehen ist, durch welche die Schnur an jeder Seite hindurchgeführt wird. Selbst diese Kordeln haben der schöpferischen Phantasie unsere Juwelengoldschmiede einen weiteren Spielraum gegeben .In der Art der früher an den langen Damenuhrketten üblichen Schieber, findet man schmale oder breitere mit ein oder mehr Reihen Brillanten besetzte Juwelenteile an der Kordel. Diese Teile passen sich harmonisch der formalen Gestaltung des Hauptteiles mit dem Zifferblatt an. Die das Zifferblatt umgebenden juwelenbesetzten Montierungen zeigen die verschiedensten Formen, bald sind es schmale, langgestreckte Reihen, mit quadratischen Brillanten, in deren Mitte das winzige Zifferblatt liegt, bald sind es fast den ganzen Handrücken bedeckende Juwelengebilde. Das Zifferblatt ist oftmals nicht in der Mitte sondern irgendwo seitlich oder an einer Ecke untergebracht. Neu sind auch bewegliche Bänder aus Platin oder Weißgold, die aus kleinen viereckigen Plättchen zusammengesetzt sind, das Mittelstück, hier ganz mit rechteckig geschliffenen Brillanten ausgefaßt, bildet ein langgestrecktes Rechteck. Auf der Weltausstellung in Barcelona wurde ein Modell an einer Wachshand vorgeführt, das allgemeines Aufsehen erregte. Eine mehrfache Seidenkordel, reich mit Juwelenteilen besetzt, lief um das Handgelenk. In der Mitte oben führte die Kordel auf dem Handrücken durch die Öse einer rechteckigen mit Juwelen besetzten Uhr. Von der äußeren Seite des Uhrstückes führten juwelenbesetzte Onyxglieder zu einem auf dem Mittelfinger sitzenden Brillantring, es war also unter Verwendung einer Juwelenuhr eine Schmuckverbindung zwischen Handgelenk und Finger hergestellt. Vielleicht kann man diesen Versuch als etwas gewagt ansehen, trotzdem offenbart sich aber gerade hier besonders deutlich die Wandlung der Uhr vom Zweckmäßigen zum Schmückenden.
Doch nicht nur bei den Juwelenuhren läßt sich diese Erscheinung bzw. Entwicklung feststellen. Die goldenen und silbernen Armbanduhren der Damen lassen ebenfalls deutlich eine neue Richtung, das Streben zum Schmückenden erkennen. Waren es bei der anderen Gattung Juwelen und wertvolleres Metall, so ist es hier die feinsinnige Arbeit des Graveurs und des Ziseleurs, oft auch die des Emailleurs, die hier als Wegbahner fungiert. Auch Zifferblatt- und Glasrandform, aber auch das Material des Zifferblattes erscheinen in anderer Gestalt und Vollendung. Auch die goldenen und silbernen Uhren der Damen wollen nicht nur allein dem Zweckhaften dienen. Diese Eigenschaft bleibt heute ausnahmslos der ausgesprochenen Sportuhr der Dame vorbehalten, die gleichfalls in hübschen Mustern aber in soliderer, kräftigerer Formgebung in den verschiedensten Materialien erscheint.
Für den Herrn gibt es heute, streng genommen, zwei Kategorien in Uhren, die Sport- oder Berufsuhr am Arm und die schmale, mit präzisem Werk versehene offene oder geschlossene Taschenuhr. Auch hier Wandlungen, selbst bei der ersteren Kategorie; Material und Band, heute oft aus eng geflochtenem Leder, das Gehäuse in hochmoderner Technik. Das Zifferblatt in allen nur möglichen Formen, man merkt es deutlich, man will dem Herrn der Schöpfung nicht nur einen Zeitmesser bieten, sondern zugleich einen Gegenstand, an dem sein Auge Freude erfährt. In viel höherem Maße erstrebt dieses die zweite Kategorie, die für das Theater, für Feste und Geselligkeit ihren Platz beansprucht. Der gutgekleidete Herr wird zum Beispiel nie mit einer Armbanduhr, und sei sie noch so wertvoll, im Theater erscheinen, sie gehört hier einfach nicht an seine Hand, für solche Gelegenheiten kann nur die elegante schmale Taschenuhr in Frage kommen. Diese Uhren haben die verschiedensten Formen, rund, eckig, in Gestalt eines Hufeisens u. a. m. Sehr kostbare Stücke haben Gehäuse aus mattem Kristall oder Onix und Ziffern aus mosaikartig zusammengesetzten Brillanten. Die Rückseite feiner Platin- oder Weißgolduhren ist manchmal mit einigen Reihen kleiner Brillanten besetzt. Der Bügel, früher in tötlicher Langweiligkeit immer oval oder gar rund geformt, zeigt die originellsten Formate, vieleckig, dreieckige usw. Prachtvolle Taschenuhren gibt es auch in künstlerischer Emailarbeit, hier zeigt die Rückseite farbenfrohe modern aufgefaßte Emailmotive.
An all diesem erkennt man, daß das rein Zweck-

WELTAUSSTELLUNG BARCELONA



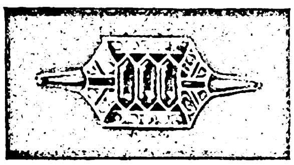
ERZEUGNISSE DER „OMEGA-UHRENFABRIK“, BIEL (SCHWEIZ)
ZU UNSEREM AUFSATZ „VON DER ZWECKUHR ZUR SCHMUCKUHR“

WELTAUSSTELLUNG BARCELONA

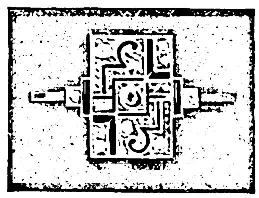


ERZEUGNISSE DER „OMEGA-UHRENFABRIK“, BIEL (SCHWEIZ)
ZU UNSEREM AUFSATZ „VON DER ZWECKUHR ZUR SCHMUCKUHR“

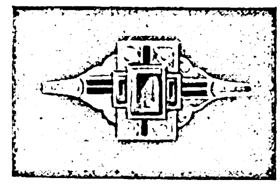
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



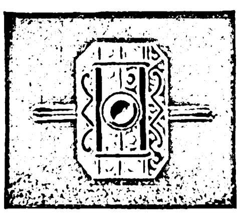
639



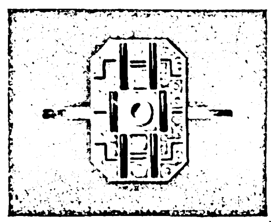
640



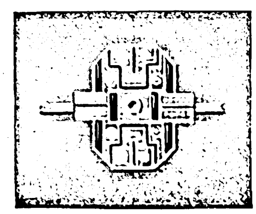
641



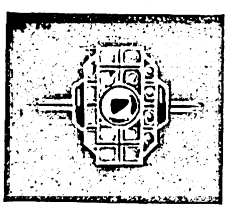
642



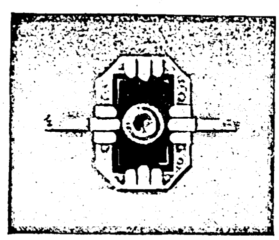
643



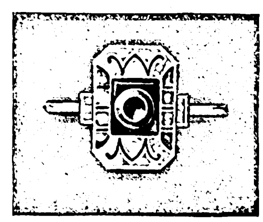
644



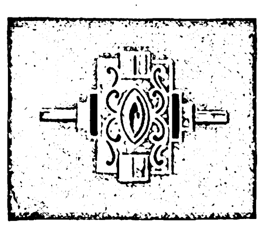
645



646



647



648

Juwelenringe

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M.................." oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

mäßige bei den Uhren, die von uns getragen werden, auf allen Gebieten immer mehr zugunsten des Schmuckhaften verdrängt worden ist. Besonders die Armbanduhr der Dame und die Taschenuhr des Herrn sind heute mehr als Schmuck denn als Zeitmesser im eigentlichen Sinne anzusprechen, für die Damenwelt muß auch noch die Ringuhr mit hinzugezählt werden, die ebenfalls immer in reicher Juwelenarbeit und in edelstem Material angefertigt wird.

Rationalisierung der Juwelenerzeugung · A. Pokorny, Prag (Schluß)

Schlußbetrachtungen.

Warum rationalisieren?

Es gibt sehr viele Selbstverständlichkeiten, die so selbstverständlich sind, daß sie eben eine Erklärung erfordern. Diese ist eine Tatsache, so merkwürdig es auf den ersten Blick auch erscheint. Es ist für die Wissenschaft charakteristisch, daß sie sich eben auch mit alltäglichen Selbstverständlichkeiten befaßt, die Dilettanten unbeachtet lassen, und daß sie dadurch fundierte Erfolge erreicht. Die oben erwähnte Frage gehört auch in diese Gruppe. Es können nicht alle Gründe aufgezählt werden und sind die nachstehend angeführten vollkommen maßgebend und ausreichend:

1. Rationalisieren bedeutet, wie schon an einigen Stellen betont wurde, auf vernünftige Art Ersparnisse erzielen. Es werden weder genaue Methoden vorgeschrieben, noch universale Rezepte gegeben, nachdem nicht ein und dasselbe für jeden das Beste sein muß. Hierin wurzeln die häufigsten Fehler, da die meisten „Autoritäten“ annehmen, daß das von ihnen angewendete unter allen Umständen auch das Beste ist. Die Autoritätsherrschaft bewirkt auf der anderen Seite eine schädliche Gleichgültigkeit und Widerwillen gegen Autoritätsäußerungen, also auch gegen Einführung vieler Neuheiten. Dieser Widerwillen ist die Angst vor eventuell möglichen Verschlechterungen, die den Angestellten aus den Neueinführungen erwachsen könnten. Über diese psychologischen Folgerungen sollten sich die Unternehmer und ihre Vertreter klar sein und sie sollten daher die Angestellten überzeugen, daß die Vorteile beiderseitig sind.

In der Regel sind Menschen mit Macht und Mitteln Neuerungen aller Art schwieriger zugänglich als Menschen ohne oder mit geringer Macht und kleinen Mitteln. Der Konservativismus beruht in der Regel auf Selbstgefälligkeit und Autoritätsbeharrung.

2. Wenn jemand eine Frucht zur Befriedigung seines Bedarfes holen will, ist es natürlich, daß er die erste beste pflückt. Es wäre unnatürlich und unwahrscheinlich, daß ein Hungriger auf den Baum klettert, wenn er eine Frucht stehend pflücken könnte. Ebenso ist wahrscheinlich, daß man zum Fischen eine Stelle wählt, wo viele Fische sind. Mit der Zeit kann sich zeigen, daß es Stellen gibt, welche sich zum Fischen noch besser eignen. Konservative Fischer werden die alte Stelle solange besuchen, bis sie durch irgendwelche Umstände (Konkurrenz, Überzeugung usw.) zum Umorientieren gezwungen werden. Dagegen gibt es auch Fischer, die immer eine neue, bessere Stelle suchen und die alte sofort verlassen, wenn sie eine gefunden haben, welche mehr Vorteile bietet, also rationeller ist. Allerdings ist darauf zu achten, daß nicht Unstetheit mit rascher Umorientierung verwechselt wird, denn nicht jede neue Stelle ist günstiger. Aus diesem Grunde ist das Suchen oder Prüfen neuer Stellen, Methoden von Fachleuten wissenschaftlich zu untersuchen, um nicht anstatt Besseres bloß Neues zu erreichen.

Es ist natürlich eine Aufgabe, das Ziel auf die günstigste Art zu erreichen — also rationell zu arbeiten. Da nicht jedem die entsprechende Qualifikation eigen ist, ist die Verwertung der geeignetsten Methoden einzelner von allen anderen notwendig und auch Zweck der Rationalisierung.

3. Unnütze Verluste in einzelnen Wirtschaften — vom Haushalte angefangen — bedeuten Verluste der Gesamtwirtschaft, Verarmung einzelner und aller.

Es ist allgemein bekannt, daß das Wirtschaften einzelner eine Angelegenheit aller ist. Es kann weder den Angestellten noch den Verbrauchern gleichgültig sein, wie erzeugt wird. Durch die Rationalisierung werden die Erzeugungskosten herabgesetzt, die Produktion wird produktiver, zweckmäßiger, die Preise fallen, die Löhne steigen.

Wie die Rationalisierung einführen?

Die Rationalisierung hat nicht wenige Gegner. Wenn wir etwas einführen wollen, müssen wir die positiven wie negativen Kräfte in Erwägung ziehen. Der Widerwillen gegen die Rationalisierung wurzelt im Grunde genommen in dem Gedanken: die Rationalisierung könnte direkt oder indirekt nachteilig sein oder würde sich nicht lohnen. Der Nachteil wird von den Arbeitern und von den Unternehmern verschieden befürchtet. Es handelt sich meist um die bekannte Angst vor Betretung eines düsteren, unbekannten Ortes.

Man sollte unter dem Begriffe Rationalisierung nichts Düsteres, Hinterlistiges sehen, sondern einen Weg zur Verringerung unnützer Kosten und Verluste, welche Vorteile nicht einzelnen, sondern allen zugute kommen. Um dieses Ziel zu erreichen, muß die Rationalisierung propagiert und ihre Durchführung Fachleuten anvertraut werden, deren Autorität nicht auf einem „Donnerwetter“ beruht, sondern auf einer einleuchtenden Überzeugung. Die Rationalisierung kann so viele allseitige Vorteile bringen, daß sie bei einer richtigen Propagierung und Anwendung von allen gerne gesehen, angenommen und unterstützt wird.

Der Absatz ist bei jeder Produktion eigentlich das Wichtigste. Durch die Rationalisierung wird oder kann die Produktion gesteigert werden, was einen größeren Absatz erfordert. Was helfen

aber alle Ersparnisse der Produktion, wenn sie nicht dem Verbrauche zugute kommen und dadurch den Absatz erhöhen, sondern durch die Distribution verschlungen werden. Dieses Thema erfordert eine ausführliche Bearbeitung, die in folgenden Nummern geschehen soll.
Die Absicht des Verfassers ist, durch diese Folge das Interesse für die Rationalisierung in unserem Fache zu erwecken, zu verbreiten und zu vertiefen. Dieses Thema ist viel zu speziell und muß immer gegebenen Verhältnissen angepaßt werden, so daß es in einer so kurzen Arbeit nicht erschöpft werden konnte. In Rücksicht auf die Verschiedenartigkeit der Unternehmungen ist es nicht möglich, in allgemeinen Betrachtungen spezielle Probleme vollkommen zu lösen. Ich hoffe aber, vielen Anregungen gegeben zu haben, manchen auch konkret verwendbare Vorschläge.

Zur Rationalisierung der Juwelenerzeugung

In seinem Aufsatz über obiges Thema (Fortsetzung in Heft 15 der Goldschmiedekunst), bespricht der Verfasser unter anderem die zwei Arten der Juwelenerzeugung mit Steinen und ohne Steine.
Da er an anderer Stelle (Seite 301) erwähnt, daß ihm Diskussion und sachliche Einwände erwünscht sind, so möchte ich aus der Praxis heraus hierzu einiges bemerken.

Die Aushändigung der Steine an den Arbeiter in einem Paketchen (Steinpapier, Umschlag usw.), hat sich nämlich in der Praxis nicht bewährt. Ein Arbeiter, auch wenn er ständig mit solchen Papieren zu tun hat, kann niemals die nötige Übung im Umgang mit diesem, man möchte fast sagen heimtückischen Objekt haben, als das sich ein Steinpapier darstellt. Selbst Steinhändler wissen ein Lied davon zu singen, wie oft auch bei sorgfältigem Öffnen eines Steinpapiers dieses sich als Katapult erweist und mit seinem Inhalt jongliert. Gar zu leicht hüpft da ein kleiner Stein heraus und dem Arbeiter ins Werkzeug oder, wenn es schlimm kommt, auf den Fußboden, so daß zu seiner Wiederherbeischaffung eine lange Sucherei mit entsprechendem Zeitverlust notwendig ist.

Auch ein anderer Moment kommt noch ins Spiel. Vielfach wird, besonders bei reicher ausgefaßten Stücken, vom Besteller ganz genau vorgeschrieben, an welche Stelle des Musters diese, an welche jene Steine zu setzen sind. Werden nun sämtliche Steine — manchmal handelt es sich um Dutzende oder gar Hunderte — dem Arbeiter in einem einzigen Umschlag eingehändigt, so bedarf es entweder umständlicher schriftlicher Erklärungen auf der Zeichnung oder Verteilung der Steine in verschiedene Pakete, Nummerierung usw., ohne daß dadurch die Sicherheit geboten ist, daß nicht doch Verwechslungen vorkommen.
Es hat sich nun hier folgendes Verfahren, das wohl in den meisten Juwelenfabriken schon in Übung sein dürfte, vorzüglich bewährt. Man verwendet an Stelle der Steinpapiere Wachstabletten, auf welche die Steine genau nach ihrem Platz in dem zu fertigenden Stück nach der Zeichnung aufgesetzt bzw. festgeklebt werden.
Ich habe mir die Sache auf die Weise handgerecht gemacht, daß ich mir ein entsprechendes Quantum Blech-Zigarettenschachteln besorgte, die möglichst gut schließen. In diese goß ich mit einem Löffel, den ich mir gefertigt hatte und der ein bestimmtes Quantum aufnahm, geschmolzenes Wachs ein. Diesem war, um die Steine fürs Auge gut vom Untergrund sich abheben zu lassen, ein entsprechendes Quantum Kienruß zugesetzt. Die Wachsschicht in jeder Schale hat etwa 2 mm Dicke, was völlig hinreichend ist.

Die Steine werden, am besten vom Zentrumstein ausgehend, auf das Wachs gebracht und jeder Stein an seine Stelle mit dem Finger leicht eingedrückt. Sind alle Steine an ihrem Platz, so wärmt man am besten die Schale von unten leicht an (ja nicht zu stark, damit das Wachs nicht schmilzt und die Steine darin einsinken) und drückt entsprechend nach. Es werden dann alle Steine gut haften und doch verhältnismäßig leicht zur Bearbeitung abgenommen und evtl. wieder aufgesetzt werden können. Zur Kontrolle der Sicherheit pflege ich die Schachteln zu schließen, umzukehren und von hinten dagegenzuklopfen. Sitzt ein Stein nicht genügend fest, so wird er durch das Klopfen abgelöst und muß dann erneut und solide genug eingedrückt werden.

Die Schachteln für 20—25 Zigaretten, die ja am meisten verwendet werden, sind für die meisten Gegenstände ausreichend im Raum. Für besonders große Stücke (reiche Kolliers, breite Gliederbänder) legt man sich einige größere Schalen zu, die ja auch leicht zu beschaffen sind. Auf jede Schachtel klebt man ein Stück weißes Papier oder besser Karton, auf den man die Nummer des Artikels mit Bleistift notiert. Nach Erledigung der Arbeit, also wenn die Steine vom Fasser entnommen und gefaßt sind, läßt man das Wachs wieder glatt fließen (ich besorge das von oben mit der Lötflamme in 5 Sekunden), radiert die Nummer ab und die Schale ist zu neuer Verwendung parat.

Es erübrigt sich zu sagen, daß man die freie Fläche der Wachsebene dazu benützen kann, die nötigen Notizen (Bestellnummer, Datum, Arbeiternamen, Nummer des Musters usw. usw.) mit dem Bleistift einzuschreiben oder zu ritzen. Auf der matten Fläche wird der glatte Strich der Schrift auch ohne großen Druck stets leicht lesbar sein. Bemerken möchte ich noch, daß ich, weil mir das reine Wachs etwas zu klebrig und leichtflüssig war, was sich besonders im Hochsommer manchmal störend auswirkte, dem Wachs Ceresin zusetzte (etwa $^1/_3$ zu $^2/_3$ Wachs). Die Masse wird dadurch etwas fester und geeigneter. Hier wird übrigens jeder Praktiker seine eigenen Rezepte sich aus der Erfahrung gebildet haben.

Diese Einrichtung rentiert sich. Steinverluste, die bei der Papierumschlag-Methode an der Tagesordnung zu sein pflegen, besonders wo mit kleinsten Rosen usw. operiert wird, schrumpfen auf ein Minimum zusammen; der Arbeiter hat eine leichte und nicht mißzuverstehende Grundlage für seine Arbeit und die Reinigung der Steine von dem anhaftenden Wachs geschieht leicht und bequem am fertigen Stück durch Behandlung mit caustischem Kali (Ätzkali), dem die Ware bei der Fertigstellung sowieso unterworfen wird.

Es ist hier natürlich die Rede von echten Steinen. Simili z. B. lassen sich auf diese Weise nicht behandeln; aber hier kommt es ja auch gar nicht vor, daß der Goldschmied die Steine zum arbeiten nötig hat. Die hierfür etwa in Frage kommenden größeren Halbedel- oder Glassteine können ruhig im Papier von Hand zu Hand wandern.

Die Leipziger technische Messe vom Standpunkt der Fabrikation von Edelmetallwaren (Schluß)

Meß-Instrumente.

Die Meßtechnik hat eine Vollkommenheit erreicht, die allein schon durch die Normalisierung und Typisierung bedingt ist. Die Forderung der Austauschbarkeit aller Teile einer Maschine oder maschinellen Vorrichtung bedingt hinreichend zuverlässige Meßinstrumente. Diese hat für den jeweiligen Verwendungszweck ganz neue Formen angenommen. Dabei ist ein bisher unerreichter Grad von Unempfindlichkeit gegen kleine Mißhandlungen mit hoher Genauigkeit verbunden worden. Schon die Mikrometerschraube selbst ist heute ein Kunstwerk an Präzisionsarbeit, die für die verschiedenen Anforderungen jeweils besondere Formen angenommen hat. Die Meßflächen sind gehärtet und plangeschliffen, während die Zylinderstichmasse mit Einsätzen kugelig geschliffen wird. Die hohe Lebensdauer dieser modernen Meßinstrumente macht deren Beschaffung auch für mittlere und kleinere Betriebe bezahlt.

In den letzten Jahren ist es auch gelungen, Gewindetoleranzen nach den Vorschriften des Din zur Erzielung der Austauschbarkeit zu schaffen. Man unterscheidet heute hierbei 3 Gütegrade: Feinschrauben für besonders guten Sitz, mittlere Schrauben für die handelsüblichen Blankschrauben und für Grobschrauben da, wo es auf genauen Sitz nicht ankommt. Das Prüfen der Gewinde geschieht durch Gewindelehrringe bzw. Gewindegrenzrachenlehren schnell und unbedingt sicher. Hierbei muß sich das Werkstück ohne Kraftaufwand durchführen lassen. Prüfung auf Ausschuß erfolgt in eingeschlossen liegenden Meßzapfen. Die Feststellung des Flankenmaßes der Gewinde kann heute schnell und einwandfrei geschehen. Die Gutgewindelehrringe können selbst auf ihre Brauchbarkeit jeweils durch Abnützungsprüfdorne kontrolliert werden. Neue Meßinstrumente kommen für die verschiedenartigsten Verwendungszwecke heute auf den Markt. Sie erstrecken sich auf Meterstäbe und Wasserwaagen, auf Winkelmessungen (selbst für Zimmerleute) und auf die Feststellung von Profilen, die heute in wenigen Sekunden präzis abgenommen und beliebig übertragen werden können. Neue Meßmethoden und Instrumente sind insbesondere auch für die Messung von Temperaturen bei technischen Feuerungen aller Art auf den Markt gebracht worden. Man muß es unseren Fachleuten im Betriebe immer wieder sagen, daß die Meßinstrumente aller Art auf den Grad ihrer Genauigkeit bestimmt seiu wollen, daß eine Unmenge Ausschuß und viele Ärgerquellen vermieden werden können, wenn die Meßinstrumente des Betriebes dauernd auf der Höhe gehalten werden.

Die Härtemessung ist sowohl für die Massivhärtung wie für die Oberflächenhärtung in zuverlässiger Weise möglich. Sie ist sowohl den Anforderungen der Härterei selbst wie jenen des Laboratoriums angepaßt. Auch kleinere und mittlere Betriebe sind, wenn sie einigermaßen ihren Abnehmerkreis sich erhalten und wirtschaftlich arbeiten wollen, auf die Anwendung der oben umschriebenen Meßinstrumente angewiesen.

Elektrotechnik.

Wenn nicht alles trügt, so steht die Elektrotechnik vor einem neuen Siegeszug. Für den Kleinmaschinen- und Kleinwerkzeugbau sind die neuen Hochleistungsbohrmaschinen, Tischbohrmaschinen, Dynballschleifmaschinen mit federnd gelagerter Schleifwelle von Bedeutung; bei letzterer fällt das ermüdende Schlagen unrunder Schleifscheiben weg. Besonders zu beachten ist auch die Schleifmaschine mit schmiegsamer Welle zur Bearbeitung gewölbter Flächen und Abrundungskehlen. Elektrische Salzbadeöfen werden bis zu Temperaturen von 1350° C geliefert, sie lassen eine außerordentliche genaue Temperaturbestimmung für das Glüh- und Härtegut zu. Die Wärmesicherungspatrone schützt Motoren vor Überlastung (bei Stromstärken von 6—15 Amp. und 500 Volt). Der sehr elegante und sichere Gleitsprungschalter Ceka scheint den Drehschalter verdrängen zu wollen. An neuen Beleuchtungsarten interessieren bes. das indirekte und halbindirekte Licht sowie ausgezeichnete Schaufensterbeleuchtungen. Für Porzellanfassungen und Lampen sind neue blendungsfreie Glas- und Emailleschirme angeboten. Große Energieersparnisse werden durch die schwungradlosen Scheren ermöglicht. Die betriebsmäßige Umsteuerung der Hobelmaschine kann jetzt selbsttätig erfolgen mit Hilfe eines Anstoßschalters, der durch zwei Anschläge am Tisch betätigt wird. Für die flotte Abwicklung des Bürobetriebs stehen Personenrufanlagen zur Verfügung, die z. B. eine schnelle Verbindung mit jedem ermöglichen, der sich nicht gerade an seinem Arbeitsplatz befindet. Stahlakkumulatoren beseitigen die Gefahr des Verziehens der Platten, als Elektrolyt ist die Säure durch geruchlose Kalilauge ersetzt. Diese Akkumulatoren sind stets zuverlässig, anspruchslos in der Wartung und haben eine hohe Lebensdauer ohne Reparaturnotwendigkeit.

Die früher unvermeidlichen Ausschußstücke beim Glühen, Härten und Vergüten sind heute nahezu ver-

neidbar, sofern es sich nicht um die gleichfalls sehr selten gewordenen Materialfehler handelt Es gibt Wärmemeßinstrumente, die die Temperaturangabe mit der Genauigkeit von 1 ° C innerhalb weniger Sekunden gestattet. Vor allem ist zu betonen, daß die Wärmemeßinstrumente wie jene für die Härteprüfung jetzt auf eine solche Summe von Betriebserfahrungen zurückblicken können, daß die einschlägigen Ergebnisse der Wissenschaft immer mehr den Anforderungen des praktischen Lebens gerecht werden können.

Einrichtungen für kaufm. und technische Büros.

Bei dieser Ausstellung fallen die Schreib- und Rechenmaschinen durch die Zahl und die Vollkommenheit ihrer neuen Konstruktionen auf. Die Buchungen sind wesentlich vereinfacht, Schreiben und Rechnen geht mit den neueren Maschinen sauber, schnell und ungemein sicher vor sich. Die moderne Bürotechnik läßt eine früher kaum geahnte Ersparnis an Zeit, Mühe und Ärger erzielen. Dabei ist der Kaufkraft des Abnehmers weitgehend Rechnung getragen; von den komplizierten Buchhaltungs- und Rechenmaschinen bis zu den einfachen Kartenbuchführungen sind offenkundig sehr gut ausprobierte Systeme angeboten. Für die technischen Büros stehen neue Lichtpausverfahren zur Verfügung, die in kürzester Zeit ungemein scharfe, auf Wunsch mehrfarbige Pausen erzielen lassen. Zeichenmaschinen, Zeichentische usw. sind gleichfalls mit bestechenden Neuerungen vertreten. Besondere Vereinfachungen weist das Gebiet der Lohnbuchhaltung auf. Die Ersparnis an Schreibarbeit mit Hilfe dieser neuen Einrichtungen ist so groß, daß auch mittleren und kleineren Betrieben die genaue Beachtung dieser Neuerscheinungen anzuempfehlen ist. Die ungemein reich beschickte Reklameausstellung läßt sich nicht im Rahmen dieser Ausführungen kritisch würdigen. Es kann nur darauf hingewiesen werden, wie die Sauberkeit der Aufmachung im Schaufenster, im Verkaufsraum, hinsichtlich der Verpackungen und der Reklamedrucksachen eine solche Fülle von Originalität aufzuweisen hat, daß tatsächlich für jeden Geschmack und für jedes Publikum etwas geeignetes zu haben ist. Die Technik der „Blickfänger" ist ungemein hoch entwickelt; dasselbe läßt sich von den Geschenkartikeln sagen, die in allen Preislagen und jedem nur denkbaren Verwendungszweck geboten ist. Die Zahl der Reklametricks kann man fast als endlos bezeichnen. An Heftmaschinen, Klebevorrichtungen, Spann- und Locheinrichtungen, an Ordnern, Karthotheken, Vervielfältigungsapparaten usw. sind höchst beachtenswerte Neuheiten und Verbesserungen zu Markt gebracht worden. Sicher ist, daß die Macht der Reklame auf dem Boden der heutigen Technik Beachtung von jedem erzwingt, der seinen Kundenkreis zu erhalten und zu erweitern trachtet.

Die Ausstellung des Din auf der Leipziger Messe.

Die Ausstellung des VDI. ließ die, die sich nicht ständig über die dort erschienenen Veröffentlichungen unterrichten konnten, eine Reihe angenehmster Überraschungen erhoffen. Tatsächlich kann man nur mit größter Hochachtung der Leistungen des VDI. gedenken. Der VDI. stellt tatsächlich in immer stärkerem Grade das Gehirn der deutschen Wirtschaft und Technik dar; in ihm sammeln sich die wertvollsten Denkergebnisse und Erfahrungen unserer deutschen Ingenieure und Organisatoren. Der VDI. stellt den idealen geistigen Mittelpunkt dar, in dem sich die Erfahrungen der Betriebsfachleute, der Verbraucher, der Kaufleute mit den Forschungen unserer technischen Hochschulen und Universitäten zusammenfinden. Dessen Veröffentlichungen nicht beachten, heißt sich selbst zur Geistlosigkeit, zur Erleidung dauernder Verluste in wirtschaftlicher Hinsicht verurteilen. Wer irgendwie im praktischen Leben steht, muß die ihn angehenden Veröffentlichungen des Din laufend beobachten; seine persönlichen Erfahrungen der Zentrale einschicken und er erhält dafür an Hand der reich ausgestatteten Fachzeitschriften des Din das Ergebnis der Erfahrungen von tausenden unserer führenden Spezialisten, er erhält das Ergebnis der Veröffentlichungen aus der führenden Fachliteratur der ganzen Welt. Die wenigen Zeitschriften des VDI. berichten über den geistigen Ertrag von insgesamt 486 Zeitschriften der Welt in konzentriertester, einfachster Form. Was an führenden Veröffentlichungen in Deutschland, in den Vereinigten Staaten, in England usw. erreichbar ist, erscheint an der vom Fachmann gesuchten Stelle beim VDI. Die Führer unserer Wirtschaft lesen die sie angehenden VDI.-Veröffentlichungen ebenso wie die modern denkenden Betriebsingenieure oder Werkmeister, man braucht sich nicht mehr durch Stöße von Zeitschriften hindurch zu blättern, um auf die Veröffentlichung zu stoßen, für die man wirklich Interesse hat. Eine unersetzliche Konzentration ist durch die VDI.-Veröffentlichungen für die Aufnahme neuer und kritischer Gedanken geschaffen worden. Es ist Pflicht der Selbsterhaltung für jeden, den es angeht, sich mit dem VDI.-Verlag, Berlin NW 7, Dorothenstr., in Verbindung zu setzen. Er wird, wie die Ausstellung des Din auf der Leipziger Messe gezeigt hat, in einwandfreier, knappster Form dem Interessierten mit Rat und Tat fortlaufend in geradezu ideellem Ausmaß an die Hand gehen.

Die W. M. F. bekommt Besuch

Einen würdigen Abschluß fand die Fachtagung in Schwäb. Gmünd durch eine Einladung der W.M.F.
Ein großer Autobus und einige Privatwagen machten sich am Donnerstag Morgen auf den Weg nach Geißlingen. Wenn auch das Wetter nicht übermäßig gut war, so beeinträchtigte dies nicht im geringsten die Stimmung der Teilnehmer. Schon das schöne Landschaftsbild und der Empfang im Hotel der W.M.F. mit dem ausgezeichneten Frühstück nach Beendigung der Fahrt ließen der Stimmung einen gewissen Höhepunkt erreichen. Vom Hotel führte der Weg mittels Autobus nach der Fabrik.
Die Glashütte war die erste Station. Ein großer Saal mit Glasbläsern, die ihre Kunst vorführten, nahm das Interesse gefangen. Hier entstehen die herrlichsten Kunstgläser wie auch die einfachen Glaseinsätze für

Metallgeräte. In der nächsten Etage, einem noch viel größerem Raum, sitzen rechts und links in langen Reihen die Schleifer. Stück um Stück entsteht; alte Muster werden geschliffen, neue ausprobiert. Fast 300 Arbeiter sind allein in der Glashütte der W.M.F. beschäftigt.
Über schmale Treppen und Höfe führt der Weg zur Metallfabrikation. Ein unbändiger Lärm empfängt uns. In großen Körben liegen Besteckteile eines Musters und immer wieder kommen neue hinzu. Man staunt über diese ungeheuren Mengen, die hier fertiggestellt werden; und dies jeden Tag aufs Neue.
Das größte Interesse fand wohl die große Wasserpresse. Es wurde den Teilnehmern vor Augen geführt, wie exakt diese Maschine infolge ihres ungeheuren Druckes arbeitet.
Wieviel Mühe und Arbeit eine verhältnismäßig einfache Form macht, wurde an einer Schale gezeigt, die 20 Arbeitsgänge benötigt, nur um die Form fertigzustellen, jetzt fehlt noch das Ornament, schleifen, versilbern, polieren usw. Ich glaube von den Juwelieren, die sich den Betrieb angesehen haben, wird keiner mehr sagen: Maschinenarbeit, ein Ruck und die Schale ist fertig! Ebenfalls fand der galvanische Raum großes Interesse. Die Löterei und der Schleifsaal wurden gestreift. Dann führte der Weg durch Packräume, Kartonnagenabteil, Reklameatelier, in dem schon die Entwürfe für das Weihnachtsfenster gestaltet werden. Aber nicht nur die Fabrikation von versilberten Gegenständen, sondern auch die Herstellung des Cromogan sowie der Kochgeschirre usw. wurde gezeigt.
Als letztes wurde die Prüfung der Besteckversilberung vorgeführt. Die Prüfung geht auf einer von der W.M.F. hergestellten Maschine vor sich. Der Löffel wird in einen Halter lose eingespannt und auf einem Bogen Schmirgelpapier durch motorischen Antrieb hin- und herbewegt. Damit der Löffel nicht auf einer Stelle des Schmirgelpapiers hin- und hergeht, wird der Tisch, auf dem das Papier liegt, durch einen Support quer zur Schleifrichtung weiterbewegt, so daß immer neue Partien des Papiers unter den Löffel zu liegen kommen. So werden jeden Tag Stichproben der Bäder vorgenommen. Der Löffel muß über 700 Hübe aushalten und oft wird die stattliche Zahl von 1100 Hüben erreicht. Ein Löffel, der nicht mit einer Verstärkung nach dem W.M.F.-Verfahren versehen ist, sondern nur gleichmäßig in der Gewichtslage von 90 Grad versehen ist, hält etwa 80—100 Hübe aus. Ein Zählwerk registriert die Anzahl der Hübe. Auch Silberplättchen wurden uns in diesem Versuchslaboratorium gezeigt, die die Stärke der verschiedenen Silberauflagen erkennen ließen. Jeder Teilnehmer wird wohl höchst befriedigt der Fabrik den Rücken gekehrt haben.
Ein vorzügliches Essen vereinte alle Teilnehmer im Hotel, wobei der Herr Generaldirektor Dr. Debach die Gäste der W.M.F. willkommen hieß. Diese „Sitzung" dauerte fast solange, wie die Besichtigung der ganzen Fabrik. Eine Besichtigung der Musterräume schloß diesen herrlichen Tag ab. Zum Andenken wurde jedem Gast noch ein kleines Kochtöpfchen aus Silitstahl überreicht. heibu.

Was bringt uns das Berufsausbildungsgesetz? · Volkswirt H. v. Berge

Auch wer mit dem heutigen Tempo der Gesetzesfabrikation nicht einverstanden ist, wird zugeben müssen, daß es kein angenehmer Zustand ist, nach den heutigen, überall verstreuten Einzelbestimmungen über Lehrlingsausbildung zu suchen. Es ist daher durchaus zu begrüßen, daß das im Entwurf vorliegende, in jahrelanger Arbeit entworfene Berufsausbildungsgesetz wesentliche Klarheit und Vereinfachung bringen wird.
Unter das künftige Gesetz fallen alle Jugendlichen vom vollendeten 14. bis zum vollendeten 18. Jahre, soweit sie in Betrieben als Lehrlinge, jugendliche Arbeiter oder Angestellte beschäftigt werden. Dagegen werden Schüler, die in einer Fachschule ihre berufliche Ausbildung erhalten, nicht von dem Gesetz erfaßt. Das ganze Lehrlingswesen hat sich in den letzten Jahrzehnten grundlegend geändert, denn während früher nur das Handwerk ein geordnetes Lehrlingswesen kannte, befassen sich jetzt auch viele Industrien damit, Lehrlinge auszubilden.
Wir wissen, daß in den Jahren 1929 bis 1933 die Zahl der in das Berufsleben eintretenden Jugendlichen fortgesetzt in sehr erheblicher Weise zurückgeht. Schon aus diesem Grunde ist es erforderlich, den verbleibenden Lehrlingsbestand in der sorgsamsten Weise auszubilden und möglichst zu Qualitätsarbeit anzuleiten. Denn gerade Facharbeiter fehlen noch in häufigen Fällen trotz der bestehenden Arbeitslosigkeit, was zu denken gibt. Das Berufsausbildungsgesetz ist kein reines Lehrlingsgesetz, denn es will auch den jugendlichen Arbeitern etwas mehr angedeihen lassen, als nur ein geregeltes Arbeitsverhältnis. Der einsichtige Arbeitgeber weiß längst, daß er auch Jugendliche, die nicht als Lehrlinge beschäftigt werden, in gewissem Maße erziehen, ausbilden und führen muß. Ohne rechte Anleitung kann ja keinerlei nutzbringende Arbeit erzielt werden. Freilich ist dies heute besonders schwierig, weil gerade die Jugendlichen ein recht sprödes Menschenmaterial geworden sind, das sich nur unter großen Mühen formen läßt. Es ist zu begrüßen, daß hier der Arbeitgeber etwas stärkere Möglichkeit erhält, seinen Erziehungswillen geltend zu machen. Da man ganz allgemein eine Erziehungs- und Fürsorgepflicht des Arbeitgebers oder Lehrherrn annimmt, so ist es selbstverständlich, daß auch der Jugendliche die gesetzliche Verpflichtung zu anständigem Betragen, Fleiß, Gehorsam und Treue hat. Über den Umfang und die Art der Erziehungs- und Fürsorgepflicht hat sich der Arbeitgeber oder Lehrherr mit dem gesetzlichen Vertreter des Jugendlichen in Verbindung zu setzen. Das ist auch bisher fast in allen Fällen geschehen, soweit es sich um Lehrlinge handelt, soll also jetzt auf Jugendliche im allgemeinen angewendet werden. Es ist zu hoffen, daß durch den hierbei erfolgenden Hinweis des Arbeitnehmers auf die sich aus den Vorschriften des Gesetzes ergebenden Pflichten für ihn in Gegenwart des Vaters, der Mutter oder des sonstigen gesetzlichen Vertreters bessere Grundlagen für eine

Lenkbarkeit der Jugendlichen geschaffen werden, als wir sie leider heute vielfach finden.

Man wird ohne weiteres mit der Festlegung einverstanden sein, daß Jugendliche nicht von Arbeitgebern oder Lehrherren beschäftigt bzw. ausgebildet werden dürfen, die nicht im Besitze der bürgerlichen Ehrenrechte sind, und die in anderer Beziehung als ungeeignet, unwürdig oder pflichtvergessen anzusehen sind. Auch die Innungen haben seit jeher hierauf in jeder Weise geachtet im Interesse der Reinhaltung des Standes. Neu und weittragend sind die Bestimmungen, daß die Zahl der Jugendlichen in bestimmten Berufen oder Einzelbetrieben durch Reichsregierung oder Landesbehörde beschränkt werden darf, ja daß sogar in bestimmten Berufsgruppen oder Berufen die Beschäftigung Jugendlicher bis zur Dauer von drei Jahren durch die Reichsregierung mit Zustimmung des Reichsrats völlig verboten werden kann! Es ist verständlich, daß der Hauptteil des Gesetzes sich mit den Lehrlingen befaßt. Hier finden wir als wichtige Neuerung den anerkannten Lehrbetrieb. Nur ein solcher darf in Zukunft Lehrlinge beschäftigen. Die Anerkennung als Lehrbetrieb durch die gesetzliche Berufsvertretung darf nur erfolgen, wenn die fachliche Eignung des Betriebes hierzu und die berufliche Eignung des Lehrherrn oder seines Vertreters feststeht. Im Handwerk wird sich in dieser Hinsicht nichts ändern, sondern nach wie vor die Meisterprüfung als Nachweis beruflicher Eignung des Lehrherrn angesehen werden. Durch diese Neuregelung wird der gesetzlichen Berufsvertretung viel Arbeit und Verantwortung aufgebürdet, aber wohl jeder Arbeitgeber legt den gleichen Wert darauf, Menschen heranzuziehen, die im heutigen scharfen Wirtschaftskampfe zum Nutzen des Betriebes ihren Mann stellen.

Sehr wichtig ist die Vorschrift, daß die gesetzlichen Berufsvertretungen zu bindender Regelung von Form und Inhalt der Lehrverträge ermächtigt werden. Auf diesem Gebiete herrschten noch recht eigenartige Verhältnisse und es konnte einem Arbeitgeber passieren, daß er Gehilfen erhielt, die ihrem Lehrzeugnisse nach in allen Punkten des besonderen Faches auf das beste ausgebildet waren, tatsächlich aber bisher fast nur als ungelernte Arbeiter beschäftigt worden waren. Das wird endgültig anders werden.

Freilich besteht eine gewisse Vertragsfreiheit auch fernerhin, aber doch nur insoweit, als nicht zwingende Vorschriften durch das Gesetz getroffen worden sind, beziehungsweise wie die gesetzlichen Berufsvertretungen nicht ihrerseits solche Anordnungen getroffen haben. Die Vertragsfreiheit wird beseitigt durch Anordnungen der gesetzlichen Berufsvertretungen, die auf Grund des Gesetzes erlassen worden sind. Diese Anordnungen gehen selbst etwaigen tariflichen Regelungen vor.

Im Interesse der Jugendlichen selbst ist dies durchaus notwendig. Bekanntlich waren bisher wohl Richtlinien von Industrie- und Handelskammern üblich betreffend die Form und den Inhalt des Lehrvertrages, aber bindende Vorschriften bestanden auf diesem recht wichtigen Gebiete überhaupt nicht. Aber auch die Handwerkskammern, die seit jeher diese Regelung angestrebt haben, erließen solche Vorschriften mit bindender Wirkung nur in recht beschränktem Umfang. Die Wirkung bisheriger Bindungen in der Weise, daß Tarifverträge auf Lehrverhältnisse einwirken, ist bestritten.

Die nahe Zukunft bringt nun eine Erweiterung der Zuständigkeit der gesetzlichen Berufsvertretung, die allen Unklarheiten und Unsachlichkeiten hinsichtlich des Lehrvertrages und des Lehrverhältnisses ein Ende machen wird. Alle Maßnahmen, die der Regelung dieses Verhältnisses dienen, werden in ihre Hände gelegt, so daß wir endlich Richtlinien einheitlicher Struktur für das ganze von den Berufsvertretungen erfaßte jeweilige Gebiet erhalten werden. Die Folge dürfte sein, daß so erhebliche Unterschiede im Ausbildungsgrade der Gehilfenschaft, wie wir sie heute leider haben, im Laufe der Jahre in Fortfall kommen werden — soweit es sich nicht um Unterschiede handelt, die durch höhere Intelligenz, größere Körperkraft, Geschicklichkeit oder sonstige Geeignetheit bedingt sind. Auch das Prüfungswesen ist noch durchaus verbesserungsfähig, wenn auch nicht bestritten werden soll, daß es in einzelnen Berufsgruppen geradezu musterhaft funktioniert. Der Entwurf enthält hierüber einige Vorschriften von besonderer Wichtigkeit. Gesellenprüfungen kennt das geltende Recht bisher nur im Handwerk. Von der Wichtigkeit der Leistungsprüfungen durchdrungen, streben jedoch schon seit Jahren auch andere Berufsvertretungen nach der Schaffung von Abschlußprüfungen, und wir finden solche heute in vielen Industrie- und Handelskammern, ab und zu auch in Landwirtschaftskammern, und schließlich gibt es eine ganze Reihe von Fachverbänden und Fachvereinigungen, die Abschlußprüfungen wünschen bzw. vorschreiben. Doch sind solche Prüfungen ohne rechtliche Bedeutung. Künftig werden alle gesetzlichen Berufsvertretungen zur Veranstaltung von Gesellen-Gehilfen-Prüfungen ermächtigt sein. Es handelt sich um ein Rahmengesetz, das durch die gesetzlichen Berufsvertretungen mit praktischem Inhalt ausgestattet werden wird. Sein Wert für Arbeitgeber wie Arbeitnehmer liegt aber schon heute klar zutage.

Wie stehts mit Ihrer Buchführung? · Fritz Dietze

Die Zeiten sind vorüber, wo es genügte, Fachmann zu sein. Heute müssen zu gründlichem Branchewissen eingehende kaufmännische Kenntnisse treten, will man im Wirtschaftskampfe bestehen.

Wer es selbst nicht für ratsam halten sollte, genau über den Stand seines Geschäftes unterrichtet zu sein, wen auch der immer schärfer werdende Wettbewerb nicht dazu zwingt, von dem verlangt der stille Teilhaber Staat in den Steuererklärungen schonungslose, bis ins kleinste gehende Offenbarung aller geschäftlichen Verhältnisse.

Wie will man diesen Pflichten nachkommen und sich dabei vor Nachteilen schützen, wenn man sich nur auf Schätzungen verlassen muß und nicht alle Angaben nachweisen und beweisen kann? —

So groß und so weitverbreitet auch die Scheu vor „un-

produktiver“ Schreibarbeit ist, es muß einmal mit aller Deutlichkeit gesagt werden: Zettelhaken und Schmierbuch genügen nicht, geschäftliche Vorgänge festzuhalten. Aber auch der Gewerbetreibende, dem die Gesetze die einfache „fortlaufende Aufzeichnung der Einnahmen und Ausgaben“ gestatten, braucht sich nicht zu wundern, wenn er keinen Überblick über sein Geschäft hat und wenn bei ihm die Steuererklärungen immer wieder auf Durchschnitts- und Richtsätze zurückgreifen, die stets viel zu hoch, ja oft sogar untragbar sind. Es führt zu nichts, über die Verhältnisse zu jammern und tatenlos über zu hohe Steuerlasten zu klagen. Zunächst tue man eins: Man sorge für eine ordnungsgemäß geführte Buchhaltung.

Das sollte eigentlich selbstverständlich sein. Die Praxis zeigt aber, daß es eine vergessene Selbstverständlichkeit ist. Bei wievielen Geschäftsleuten hapert es an der Buchhaltung und es sind nicht nur die kleinsten Betriebe, bei denen sie weniger als Stiefkind ist.

Die Finanzämter kennen diese Sachlage und nutzen sie aus: 35 000 Steuerstrafen im Jahre sind eine deutliche Illustration. Und weil es so gut lohnte, hat das Reichsfinanzministerium angeordnet, daß die Buch- und Betriebsprüfungen so vermehrt und erweitert werden sollen, daß künftig jeder Betrieb unbeschadet der Größe mindestens aller drei Jahre einmal zu kontrollieren ist. Zwingendes Gebot der Geschäftsklugheit ist daher, seine Buchführung schleunigst in Ordnung zu bringen. Wer schreibt, der bleibt. Die Arbeit ist aber außerdem auch nur halb so schlimm, als man denkt.

Tägliche Eintragung sei das erste, lückenlose, wahrheitsgetreue Buchungen sind dann aber nicht minder wichtig. Beides ist für die Glaubwürdigkeit einer Buchführung ausschlaggebend.

Die Einnahmen trennt man bei der Buchung am besten in umsatzsteuerpflichtige und sonstige Entgelte und die Ausgaben in solche für Waren, Geschäftsunkosten und Privatbedarf. Dazu notiert man bei Krediteinund -verkäufen weiter regelmäßig täglich die ein- und ausgehenden Rechnungen und die dafür geleisteten Zahlungen. Eine derartige Buchhaltung wird schon in der Mehrzahl der Fälle zu klarer Übersicht genügen.

Wichtige Zahlungstermine merke man dazu in einem Terminkalender vor und zwar schon für einige Tage vor den Fälligkeitsdaten, damit man rechtzeitig für Deckung sorgen kann. Besonders wichtig ist das bei Wechseln. Die Reichsbank und die übrigen Banken führen nämlich Listen über die Firmen und Personen, die Wechsel zu Protest gehen lassen. Und steht man erst darin, ist es zunächst unmöglich, daß weitere eigene Papiere diskontiert werden.

Wie viele Geschäftsleute arbeiten und arbeiten, bis sie schließlich nicht mehr weiter können. Das Kapital ist verbraucht, die Schulden riesenhaft angewachsen und guter Rat teuer. Fassungslos stehen sie vor der Frage: „Wie konnte es soweit kommen?“

Klare Buchführung bringt klare Verhältnisse. Sie zeigt, wie sich der Umsatz bewegt, ob er steigt oder fällt, ob die Privatentnahmen oder die Unkosten im Mißverhältnis zum Umsatze stehen oder ob sie normal sind, ob man genügend flüssig ist, daß man später fälligwerdenden Verpflichtungen nachkommen kann, ob Schulden oder Außenstände in ungesunder Weise wachsen.

Klare Buchführung ermöglicht aber nicht nur allein sicheren wirtschaftlichen Überblick, sondern gibt auch weiter die einzig sichere Kalkulationsgrundlage. Was nutzt es, wenn der Umsatz steigt, aber an jedem Verkauf nur zugesetzt wird? Durch ordnungsgemäß geführte Bücher kann man jederzeit einwandfrei den Prozentsatz ermitteln und neu festsetzen, der zu Einkaufspreisen und Gewinnaufschlag als Anteil für die Unkosten treten muß.

Alle Buchungsbelege, Rechnungen, Quittungen, Postanweisungs- und Zahlkartenabschnitte usw. sind natürlich aufzuheben und zwar so, daß man sie mit einem Griff wiederfindet. Bei Differenzen, hauptsächlich mit dem Finanzamt, sind sie das zuverlässigste Beweismaterial. Aus diesem Grunde soll man auch anstreben, daß man alle Buchungen belegen kann.

In übersichtlicher Weise sind auch alle sonstigen Korrespondenzen aufzubewahren. Wichtig ist dabei, daß man auch von ausgehenden Briefen oder Bestellungen eine Kopie oder Durchschrift zurückbehält. — Täglich erledigt nehmen alle diese Arbeiten selbst bei einem mittleren Geschäft herzlich wenig Zeit in Anspruch. Aber was geben sie für ein frohes Gefühl der Sicherheit! Alle Steuererklärungen kann man genau ausfüllen, unberechtigten Veranlagungen mit gutem Gewissen und aller Ruhe entgegentreten. Jederzeit weiß man, wie man steht, und im Falle einer plötzlichen Erkrankung wissen es auch die Angehörigen. Auch bei einem Geschäftsverkaufe ist es nur vorteilhaft, wenn man sich auf sichere Unterlagen stützen kann. —

Bringen Sie deshalb Ordnung in Ihre Buchführung! Schon der nächste Abschluß wird Ihnen zeigen, wie gut Sie taten.

Wann gilt ein Eigentumsvorbehalt?

Es ist infolge der heutigen unsicheren Zeiten meist üblich, daß sich der Verkäufer das Eigentum an der noch nicht weiterverkauften Ware vorbehält. Nun wird aber dieser Eigentumsvorbehalt oft nicht von vorn herein zwischen Verkäufer und Käufer vereinbart, sondern der Käufer bestellt bei dem Verkäufer und dieser bestätigt darauf den Erhalt des Auftrages, wobei er in dem Bestätigungsschreiben dem Käufer mitteilt, er werde die Ware liefern, behalte sich aber bis zur restlosen Bezahlung der Ware das Eigentum an dem jeweils noch nicht weiterverkauften Teil der Ware vor; oder der Verkäufer bestätigt nach Erhalt des Auftrages diesen dem Käufer erst gar nicht, sondern schickt ihm die bestellte Ware einfach zu, wobei er auf der Faktura vermerkt, daß er sich das Eigentum an der Ware vorbehalte. In solchen Fällen entsteht nun die Frage: Gilt ein auf diese Weise ausbedungener Eigentumsvorbehalt, oder gilt er nicht. Der Käufer wird meist der Ansicht sein, er brauche den Eigentumsvorbehalt nicht gelten zu lassen, da dieser nicht

ausdrücklich vereinbart worden sei und der Verkäufer nicht das Recht habe, nachträglich Vertragsbestimmungen festzusetzen. Der Verkäufer hingegen behauptet in solchen Fällen, sein Eigentumsvorbehalt sei unbedingt gültig. Wie ist nun hier die Rechtslage?

Auszugehen ist davon, daß alles das als vereinbart zwischen Verkäufer und Käufer gilt, was ausdrücklich oder stillschweigend vor dem Vertragsabschluß vereinbart wurde. Sobald der Vertrag zustandegekommen ist, kann keine der beiden Parteien von sich aus allein in einem wesentlichen Punkte die Vertragsbedingungen ändern. Danach liegt also folgender Fall ganz klar: Der Käufer bestellt Ware und der Verkäufer bestätigt die Annahme des Auftrages in genau derselben Weise, wie ihn der Käufer erteilt hat, ohne etwas von einem Eigentumsvorbehalt zu erwähnen. Dadurch kommt ein Kaufvertrag unter den Bedingungen zustande, welche der Käufer in seiner Bestellung gemacht hatte. Befindet sich nun auf der Begleitfaktura, welche der Käufer erhält, ein Aufdruck oder eine Aufschrift des Verkäufers „Eigentum vorbehalten", so ist dies ein Versuch des Verkäufers, den einmal fest abgeschlossenen Vertrag in einem wesentlichen Punkte nachträglich abzuändern. Dies ist aber nicht möglich und deshalb hat in diesem Falle der Eigentumsvorbehalt keine Gültigkeit.

Viel häufiger als der eben behandelte Fall kommt aber folgender Fall vor: Der Käufer bestellt Ware und erhält darauf von dem Verkäufer ein Bestätigungsschreiben, in welchem sich außer der Wiederholung der Bestellung des Käufers auch der Vermerk „Eigentum vorbehalten" befindet. Diesem Vermerk schenkt aber der Käufer weiter keine Beachtung und schweigt. Darauf kommt die Ware und wird von dem Käufer abgenommen. Wie ist hier die Rechtslage? Der Käufer hat mit seiner Bestellung eine Offerte gemacht, welche aber durch das sogenannte Bestätigungsschreiben, das in Wirklichkeit in diesem Falle gar kein Bestätigungsschreiben ist, nicht angenommen worden ist. Dadurch nämlich, daß der Verkäufer in dem Bestätigungsschreiben seinen Eigentumsvorbehalt erwähnt hat, der in der Offerte des Käufers nicht erwähnt war, hat er die Bedingungen des Käufers in einem wesentlichen Punkte abgeändert und daher die Offerte des Käufers nicht angenommen, sondern vielmehr selbst eine neue Offerte gemacht. Die Offerte (Bestellung) des Käufers war somit durch die Gegenofferte (Bestätigungsschreiben mit dem Eigentumsvorbehalt) erledigt und ein Vertrag noch gar nicht zustande gekommen. Diese neue Offerte des Verkäufers bedurfte, damit der Vertrag erst zustande kam, der Annahme durch den Käufer. Der Käufer konnte nun, um den von dem Verkäufer gemachten Eigentumsvorbehalt nicht zur Gültigkeit kommen zu lassen, zweierlei tun: Entweder konnte er sofort nach Erhalt des sogenannten Bestätigungsschreibens dem Verkäufer mitteilen, daß er nicht unter Eigentumsvorbehalt kaufe, oder er konnte auf das Bestätigungsschreiben hin schweigen und bei Ankunft der Ware die Annahme verweigern, denn ein Kaufvertrag war ja infolge des in das Bestätigungsschreiben eingefügten Eigentumsvorbehaltes noch gar nicht zustande gekommen. In dem Moment aber, in welchem im vorliegenden Falle der Käufer die ankommende Ware abnahm, hatte er auch stillschweigend die Offerte des Verkäufers (enthalten in dem Bestätigungsschreiben) angenommen und somit war der Vertrag unter den Bedingungen, welche in dem Bestätigungsschreiben enthalten waren, zustandegekommen. Eine dieser Bedingungen war nun der Eigentumsvorbehalt und folglich muß der Käufer in diesem Falle den Eigentumsvorbehalt gelten lassen, denn er hatte sich stillschweigend damit einverstanden erklärt. Das Zustandekommen dieses Vertrages mit der Bedingung des Eigentumsvorbehaltes kann nicht etwa auf Grund eines Irrtums angefochten werden, denn der Käufer hatte die Pflicht, jeder wesentlichen Vertragsabänderung zu widersprechen.

Nun gibt es noch einen dritten Fall, in welchem Zweifel über die Gültigkeit des Eigentumsvorbehaltes auftreten: Auf die Bestellung des Käufers hin bestätigt der Verkäufer den Empfang des Auftrages gar nicht erst, sondern schickt dem Kunden gleich die Ware und legt dieser eine Begleitfaktura bei. Auf dieser vermerkt er, daß er sich das Eigentum vorbehalte. Hier ist die Rechtslage genau so wie in dem in der Praxis am häufigsten vorkommenden Falle, in welchem der Käufer direkt am Lager des Verkäufers kauft und die Ware zugleich mit einer einen Eigentumsvorbehaltvermerk tragenden Faktura ausgehändigt erhält. In beiden Fällen gilt der Eigentumsvorbehalt, wenn der Käufer die Ware behält und sie dem Verkäufer nicht wieder zur Verfügung stellt. Der Verkäufer macht nämlich auf die Bestellung des Käufers hin eine Gegenofferte in Gestalt der Warenzusendung resp. Aushändigung am Lager unter gleichzeitiger Aushändigung der die Bedingungen enthaltenden Faktura. Behält der Käufer, der ja die Faktura liest, die Ware, so erklärt er sich stillschweigend mit den Bedingungen des Verkäufers einverstanden und somit ist der Vertrag unter den Bedingungen des Verkäufers zustandegekommen. Will der Käufer den Eigentumsvorbehalt nicht gelten lassen, so kann er ja dem Verkäufer die Ware zur Verfügung stellen. Tut er dies aber nicht, weil er die Faktura nur oberflächlich oder gar nicht durchliest, so ist dies seine Sache. Der Eigentumsvorbehalt gilt unbedingt, es sei denn, daß dieser derart auf der Faktura versteckt angebracht war, daß ihn der Käufer übersehen mußte.

Der letzte Fall, der hier noch zu betrachten ist, ist der, in welchem der Verkäufer auf die Bestellung des Käufers diesem zuerst die Ware ohne Begleitfaktura und einige Zeit später die Faktura schickt. In diesem Falle kommt der Vertrag mit der Annahme der Ware durch den Käufer zustande. In diesem Augenblick ist hier, weil die Faktura mit dem Vermerk erst hinterher kommt, nichts anderes vereinbart, als das, was der Käufer bestimmt hat. Der Eigentumsvorbehalt wird also kein Bestandteil des Kaufvertrages. Infolgedessen braucht der Käufer einen auf einer hinterherkommenden Faktura gemachten Eigentumsvorbehalt nicht gelten zu lassen. Nach Erhalt der Faktura kann er die Ware ruhig behalten, denn der Zustand ist hier so, als wenn überhaupt kein Vermerk auf der Faktura wäre.

Dr. Staerk.

DIE GOLDSCHMIEDE-KUNST

VERLAG HERM. SCHLAG NACHF. LEIPZIG

21. HEFT 5. OKT. 1929

AELTESTE ZEITSCHRIFT
DES EDELMETALLGEWERBES / 50. JAHRGANG


F.W.QUIST
ESSLINGEN A.N., WÜRTTEMBERG
FABRIK FEINER VERSILBERTER
LUXUS-UND TAFELGERÄTE
Qvist
Die
Qualitätsmarke
Zum
Wettbewerb
angemeldet

50. Jahrgang Die Goldschmiedekunst Nummer 21

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 5. Oktober 1929

Inserat und Schaufenster · Franz Jürke

Es gibt Goldschmiede, die „gute Fenster machen" und es gibt Goldschmiede, die sehr geschickt inserieren und es gibt endlich und selbstverständlich auch solche, die diese beiden Werbemittel gleichermaßen ausgezeichnet zu handhaben verstehen.

Aber nur außerordentlich selten kann man beobachten, daß ein Geschäftsmann Inserat und Schaufenster in enge Beziehung zueinander bringt, obwohl dieses Verfahren doch eigentlich sehr naheliegt, weil es ohne Mehraufwand an Zeit und Geld, lediglich durch „Zusammenspannen" zweier Werbemittel, deren Zugkraft wesentlich erhöht. Denn diese Verbindung von Fenster und Anzeige erzielt ohne weiteres eine neue Wirkung, ein Drittes gewissermaßen, das werbetheoretisch zwar noch keinen Namen hat, das aber zum eigentlichen Endziel jeder Werbung, nämlich zum Kauf, unbedingt rascher und sicherer hinführt, als es das Fenster und das Inserat, ohne Beziehung zueinander, jemals zu tun vermöchten.

Es ist hier nicht die Frage, warum diese Möglichkeiten bisher vernachlässigt worden sind. Das mag durch die Verhältnisse oder einfach durch die Gewohnheit begründet gewesen sein. Um so deutlicher aber soll darauf hingewiesen werden, daß der heutige Kampf um den Kunden auf kein ihm zu Gebote stehendes Mittel mehr verzichten kann und daß in diesem Kampf das Inserat und das Schaufenster aus mancherlei Gründen in Zukunft viel mehr als bisher aufeinander angewiesen sein werden.

Je lückenloser z. B. die Lichtreklame unsere Straßen beherrscht, je eiliger es die Menschen haben, die diese Straßen benützen, je größer und lauter der Verkehr im ganzen wird, desto weniger Beachtung wird das einzelne Schaufenster erwarten dürfen. Mit dieser Entwicklung kann sich aber der rechnende Kaufmann nicht einfach abfinden. Dazu ist der Laden, also auch das Schaufenster zu teuer! Andrerseits ist die Kalamität aber auch nicht etwa dadurch aus der Welt zu schaffen, daß man noch auffallender dekoriert oder noch heller beleuchtet.

Eine übertriebene Dekoration wird zum Selbstzweck, sie befriedigt vielleicht die Schaulust, aber sie erweckt keine Kauflust. Damit verfehlt sie ihr Ziel also vollkommen. Aber auch eine übertriebene Beleuchtung kommt ihm nicht viel näher! Das bewies ein Versuch, den man in einer sehr rührigen süddeutschen Stadt (Stuttgart) unternahm: Man hatte bei gleichmäßig gutem Wetter, um die gleiche Zeit, überhaupt gleichmäßigen Voraussetzungen, ein Schaufenster zunächst mit 15 Kerzen elektrischen Stromes beleuchtet. Von 100 Vorübergehenden blieben 10 vor dem Fenster stehen. An den folgenden Abenden verstärkte man den Strom auf 30, 50, 65, 85 und 100 Kerzen. Von 100 Vorübergehenden blieben nun an den entsprechenden Abenden 12, 13, 17, 19 und 21 Personen vor dem Fenster stehen. Die 100%ige Verstärkung der Beleuchtung ergab also nur eine Interessentensteigerung von 20%; eine Verstärkung um 500% vergrößerte die Interessentenzahl um 70% und erst die Erhöhung der Lichtspesen um 666% verdoppelte die Zahl der — Schaulustigen.

Dieser Versuch ergab also nicht nur die Lehre, daß der Werbekraft mancher Werbemittel nach oben eine gewisse Grenze gesetzt ist, sondern er „beleuchtete" auch eine Tatsache, auf die es uns hier vor allem ankommt: Daß der Werbewert des Schaufensters, wenn es auf sich allein angewiesen ist, noch viel zu sehr vom Zufall abhängt. Mit anderen Worten, man kann noch so großartig dekorieren und noch so verschwenderisch beleuchten, einen Einfluß auf die ganz willkürliche Zusammensetzung und Schichtung der vorbeiflanierenden Menge übt man damit nicht aus. Was nützt

es aber z. B. dem Goldschmied, wenn seine Bemühungen nur von Leuten wahrgenommen werden, von denen sich — sagen wir einmal — nun gerade nur 2% für Schmuck interessieren? In diesem Falle spielt also auch die herrlichste Dekoration in der belebtesten Straße — am Erfolg gemessen — „vor einem leeren Haus"!

Das einzige Mittel nun, in der Zusammensetzung der vorbeiströmenden Menge die erwünschten Veränderungen herbeizuführen d. h. einen ganz bestimmten Personenkreis an das Fenster heranzubringen und damit den Prozentsatz der Interessenten unter der Menge fühlbar zu erhöhen, ist — das Inserat!

Vorausgesetzt natürlich, daß diese Bezugnahme des Inserates auf das Fenster und umgekehrt, die des Fensters auf das Inserat, geschickt und deutlich genug erfolgt. Das übliche „Bitte, beachten Sie meine Schaufenster!" genügt dieser Absicht natürlich längst nicht mehr, weil es als eine zu konventionelle und abgegriffene Phrase von den Lesern glatt „überlesen" wird.

Schon technisch ergibt sich da von vornherein eine gute Folge: Das Inserat bekommt wieder seinen alten und ursprünglichen Charakter einer Mitteilung oder Ankündigung, es bekommt wieder Eigenart und aktuelle Frische. Das Fenster andererseits erhält durch seine Einstellung auf das Inserat einen werbetechnisch und logisch begründeten Mittelpunkt, einen Gruppierungskern, der gerade für die Ausstellung kleiner Artikel vonnöten ist, wenn anders die Dekoration nicht auseinanderfließen oder verwirrend wirken soll.

Die erste Überlegung gilt naturgemäß den Kosten des Inserats. Nicht wenige Geschäftsleute fühlen sich heute außerstande, auch noch für Inserate Geld auszugeben. Doch bietet hier die Sammelanzeige einer ganzen Branche oder Organisation, vor allem in Form der Schlagwort- oder Markenartikelpropaganda einen Ausweg, der mit verteiltem Risiko sehr oft zum gleichen Erfolg führen und damit den einen oder anderen Kollegen zu einem eigenen Inserat ermutigen kann.

Man darf nicht übersehen, daß das gute Inserat sich schon allein dadurch bezahlt macht, daß es den Verkaufsverhandlungen vorarbeitet und so dem Verkäufer viel kostbare Zeit erspart. Denn das Inserat kann dem — oft recht gedankenlosen — Käufer mit ein paar treffenden Worten das Wesentliche und Besondere einer Ware einprägen, noch bevor dieser den Laden betritt. Es ist also auch ganz besonders dazu geeignet, von vornherein die gewissen psychologischen Hemmungen zu beseitigen, die viele Menschen — und zwar nicht nur die nervösen — vor dem Betreten eines Ladens empfinden. (Ein Ziel, das übrigens auch der moderne Ladenausbau durch mehr „einladende" als abschließende Gestaltung des Fensters und des Eingangs erstrebt.)

Unter diesen „Hemmungen" spielen z. B. die technologischen Zweifel der Käufer eine große Rolle. Der Laie fühlt sich nicht wohl im Laden, wenn er Fachausdrücke zu hören bekommt, die er nicht versteht. Er erkundigt sich nicht gerne in Gegenwart von anderen Käufern. Er verlangt nur ungern etwas, für das er vielleicht das Wort, aber nicht den Begriff hat. Technologische Aufklärungen finden deshalb immer ein dankbares Publikum und der Goldschmied erweist sich mit ihnen selbst einen Dienst, weil die gegenseitige Verständigung während eines Kaufes durch sie erleichtert wird. Den meisten werbenden Wert haben aber Aufklärungen und Erklärungen, die dem Kunden schon vor dem Betreten des Ladens zuteil werden. Und dazu ist wiederum kein Mittel geeigneter als das Inserat in Verbindung mit dem Schaufenster.

Man kann da manches von den allbekannten Großinserenten lernen, die ja hervorragende Fachleute beschäftigen. Doch sollte man sich hüten, ihre Art und Weise einfach nachzuahmen oder etwa auf die eigenen Verhältnisse zu „verkleinern". Im Gegenteil! Man sollte ihnen eigentlich nur in einem Punkt unbedingt nacheifern: in der Entwicklung eines eigenen Stiles, der die Inserate und Fenster des Goldschmieds Soundso ein für allemal kenntlich macht und aus allen anderen heraushebt. Aktualitätswerte in der Reklame soll man gewiß nicht unterschätzen. Besonders da, wo man mit einem einmaligen großen Erfolg rechnet, sind sie unentbehrlich. Ein Geschäft aber, dem es mehr auf Stetigkeit, auf laufenden Umsatz oder allenfalls auf Überwindung der geschäftlich toten Monate ankommt, wird mit einer gewissen sachlichen Zurückhaltung im Aufbau der Inserate und der Fenster — und das ist ja schon „Stil"! — zu ebenso guten Resultaten gelangen.

Es gibt Geschäfte, die einen sehr glücklichen Ausdruck für ihre Eigenart gefunden haben und diesen „ihren" Stil jahrelang unbeschadet beibehalten, denn solche Wiederholung des Gleichen „hämmert sich ein" und sie genießt noch obendrein den Vorzug, daß sie in stilisierter Form vor Nachahmung gesetzlich geschützt ist. Doch kann man sich auf diese Wiederholung natürlich erst dann beschränken, wenn die beste Form — durch Versuche und Erfahrungen — erarbeitet ist.

Den gegebenen Anknüpfungspunkt bietet auch hier ein etwa vorhandenes Waren- oder Hauszeichen. In guter Form ist es der beste und nachhaltigste „Blickfang" für Inserat und Schaufenster. Um die Verknüpfung noch deutlicher zu machen, kann die Umrahmung und Teilung des Inserats — natürlich nur in einigen Linien und Motiven — an die Geschäftsfassade erinnern, kann die Gruppierung der Dekoration der Angebotsgruppierung im Inserat entsprechen und der Text des Inserats, zum Plakat vergrößert, im Fenster Platz finden.

Im Inhaltlichen kann die Verknüpfung noch ein Stück weitergehen. Wenn ein Goldschmied inseriert: „Was ist Bernstein?", dann in 10 bis 12 Zeilen diese Frage knapp beantwortet und auf das Anschauungsmaterial im Schaufenster hinweist, dort das vergrößerte Inserat als Plakat anbringt und zur Besichtigung einer kleinen Sonderausstellung im Laden auffordert, dann sind der Kaufabsicht des Kunden durch Inserat, Fenster und Laden drei Stufen gebaut, auf denen sie nicht oft — „umkehren" wird! —

Die Pariser Schmuckmode im kommenden Winter

Die von den Juwelieren schon so lange herbeigesehnte Schmuckmode ist heute keine leere Hoffnung mehr sondern eine vollendete Tatsache. Freilich zählt sie erst wenige Anhänger und hat sich auch bei weitem noch nicht zur Machtstellung der Kleidermode emporgerafft. Es besteht aber immerhin schon ein gewisser Zusammenhang zwischen diesen beiden Moden und dies berechtigt zur Hoffnung, daß sich die weitere Entwicklung rasch vollziehen wird. Allerdings wird die Schmuckindustrie zu diesem Ende noch ein gutes Stück Arbeit leisten müssen. Es handelt sich hier vor allem darum, die Auffassung über die Schmuckgegenstände im Publikum zu verändern. Bisher waren sie das äußere Zeichen der Wohlhabenheit und man legte daher das Hauptgewicht auf den Wert des verwendeten Materials. Daß eine derartige Einstellung die Entwicklung der Schmuckmode nachteilig beeinflussen muß, versteht sich von selbst, denn der häufige Wechsel, der das Kriterium jeder Mode darstellt, könnte bei dieser Auffassung nur von einigen wenigen befolgt werden. Man geht daher daran, neues Material heranzuziehen, das an Schönheit dem bisher verarbeiteten keineswegs nachsteht. Mit anderen Worten, man sucht dem Publikum die Auffassung beizubringen, daß es die Schmuckgegenstände nicht mehr einzig und allein nach der Kostbarkeit des Materials abschätzen soll, sondern auch nach seinem dekorativen Wert. Dieser Aufgabe widmen sich heute alle französischen Juweliere, und wenn ihr Erfolg auch noch weit davon entfernt ist, ein vollständiger zu sein, so haben ihre Bemühungen doch schon einige Früchte getragen. Die Notwendigkeit der Heranziehung neuen Materials ergibt sich übrigens schon daraus, daß man heute mehr denn je fordert, daß alles, was die elegante Dame an sich trägt, ein harmonisches Ganzes bilde, und dabei soweit geht, daß man verlangt, daß sich auch die Nuancen der Schmuckgegenstände mit denen des Kleides decken.

Was nun die Mode im kommenden Winter anbetrifft, so gibt es eine Reihe von Anzeichen, die darauf hinweisen, daß sie große Veränderungen bringen wird. Es ist bekannt, daß man im vergangenen Winter und diesem Sommer für Symmetrielosigkeiten ziemlich viel übrig hatte. Sie werden voraussichtlich bald verschwinden und dies ist sicherlich zu begrüßen. Der kubistische Einschlag auf dem Gebiete der Schmuckgegenstände hat zwar in einigen Fällen zu einer recht hübschen künstlerischen Auswertung geführt, meistens aber zufolge eines zügellosen Strebens nach Neuem und Originellem Übertreibungen nach sich gezogen, die eher geschmacklos wirkten. Es ist überhaupt zu erwähnen, daß man aller Voraussicht nach von den während einer gewissen Zeit so beliebten Kontrastwirkungen abkommen und zum Harmonie-Effekt wieder zurückkehren wird. Man wird alles Aufdringliche vermeiden und die Einfachheit als oberstes Gesetz jedes Schaffens auf dem Gebiete der dekorativen Kunst anerkennen. Wenigstens ist dies die allgemeine Tendenz, von der es freilich einige Ausnahmen geben wird.

Ein weiteres sehr charakteristisches Merkmal für die derzeitige Richtung besteht darin, daß man von allen feinen und zierlichen Details Abstand nimmt. Wie in den anderen Zweigen der dekorativen Kunst, so hat man auch hier eine stark ausgeprägte Vorliebe für das Massive. Dies zeigt sich insbesondere bei den Armbändern. Das Gold hat hier in letzter Zeit nur eine recht geringe Rolle gespielt, doch findet es schon heute wieder eine sehr ausgiebige Verwendung. Der schmale Armreifen weicht den starkgliedrigen Kettenarmbändern. Die Form der einzelnen Glieder ist äußerst einfach. Häufig sind sie in der Mitte mit einem Halbedelstein verziert. Sehr häufig bekommt man Bracelets zu sehen, deren Glieder aus abgestumpften Pyramiden aus massivem Gold bestehen und auf deren oberen Fläche Edel- und Halbedelsteine in geschmackvoller Zusammenstellung eingefaßt sind. Sehr beliebt sind auch die Armbänder, bei denen die Goldglieder durch große Halbedelsteine unterbrochen sind. Eine Neuheit, die ungefähr vor einem Jahr aufgekommen ist, sich aber auch im kommenden Winter großer Beliebtheit erfreuen wird, ist das Goldarmband, auf dem mittels verschiedener Legierungen geometrische Dessins ausgeführt sind. Die Pariser Goldschmiedekunst hat hier eine Reihe neuer Modelle auf den Markt gebracht. Besonders beliebt sind die ganz feingliedrigen Armbänder, die in ihren verschiedenen Legierungen wie feingemusterte Gewebe aussehen. In diesem Zusammenhang ist noch zu erwähnen, daß sich die Pariser Schmuckindustrie seit einiger Zeit eingehend mit der Ausschmückung des Handtäschchens, das bestimmt ist, die elegante Dame zu den gesellschaftlichen Veranstaltungen des Abends zu begleiten, befaßt. Diese Täschchen sind mittels hübsch gearbeiteter Gold- oder Silberketten an Ringen befestigt, die um den Arm getragen werden.

Es handelt sich hier um eine Neuheit, die den Gold- und Silberschmieden ein weites Arbeitsfeld erschließt. Bei den Luxusmodellen ist der Taschenbügel, die Kette und der Ring mit kostbaren Steinen verziert. Sehr hübsch sind die mittels der erwähnten verschiedenen Legierungen gemusterten Gold- und Silbertäschchen. Diese gemusterten Goldgewebe finden übrigens auch bei den Armbanduhren sehr häufig Verwendung.

Was wir von den Armbändern gesagt haben, gilt auch teilweise von den Halsketten. Sie werden im kommenden Winter massiver sein und das Gold und Silber wird bei ihnen eine viel größere Rolle spielen als dies in den letzten Jahren der Fall war. Dies ist wohl nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß der Gold- und Silberschmuck so ziemlich zu jeder Kleidung paßt und die neutralen Farbtöne der Edelmetalle neben keiner Nuance störend wirken. Von den Steinen, die in diesem Winter „en vogue“ sein werden, sind hervorzuheben: der Onyx, Jade, Türkis, die Korallen, Blut- und Achatsteine.

Beachtenswert ist auch, daß das Email berufen ist, in der Schmuckindustrie eine bedeutend größere Rolle zu spielen als bisher. Man findet es insbesondere bei den Anhängern, Zigaretten-Etuis, Puderdöschen und anderen Toiletteartikeln, die ständige Begleiter der eleganten Dame und dadurch zu Schmuckgegenständen geworden sind, vor. Es fällt hier nicht schwer, eine geeignete Farbenwahl zu treffen, und diesem Umstande verdankt das Email wohl vor allem seine zunehmende Bedeutung.

Sehr beliebt werden auch die in diesem Material ausgeführten kubistischen Dessins sein. Man findet sie vorwiegend auf den verschiedenen Döschen vor und zwar in Verbindung mit Edel- und Halbedelsteinen.

Hinsichtlich der Ringe dürfte der kommende Winter kaum wesentliche Veränderungen bringen. Die feinen, zierlichen Geschmeide sind auch hier in Vergessenheit geraten und haben den massiven Modellen Platz gemacht. Das Gold und Platin wurde hier vielfach von anderem Material verdrängt und die Halbedelsteine finden immer größer werdende Verwendung. Die neuen Ideen, die den dekorativen Effekt über den Seltenheitswert des Materials stellen und die Grundnorm des modernen Schaffens darstellen, nähern sich auch hier der restlosen Verwirklichung.

Sagenumwobene Ringe. Aus alten Papieren · Marg. Bink-Zscheuschler

Ringe spielen im menschlichen Leben oft eine gar wichtige Rolle. Als Schutz gegen Unglück weiß der Volksglaube allerhand von ihnen zu erzählen. Aber auch in der Sage werden sie oft erwähnt. Als die Gemahlin des Kurfürsten Friedrichs III. aus dem Hause Hessen auf ihrem Lustschloß unweit Berlin dem Sterben nahe war, hat ihr der geliebte Fürst vor ihrem Totenbette stehend geloben sollen, nie eine andere Gattin zu nehmen, sondern bis an sein Ende unvermählt zu bleiben. Als der Kurfürst ihr das versprach, ist sie dann gleich darauf sanft entschlafen. Als sich der Kurfürst aber später doch noch einmal vermählte, brach der schöne goldene Ring, den er am ersten Verlobungstage empfangen hatte, und auf dem zwei ineinandergeschlungene Hände zu sehen waren, plötzlich mitten durch.

In der Familie von Alvensleben soll sich heute noch ein Ring befinden, den eine Frau von Alvensleben bekommen haben soll für ihre geleistete Hilfe bei einer Wöchnerin. So lange der Ring in der Familie bleibt, solle das Geschlecht blühen und immer Glück haben und wohlhabend sein. Würde er aber fortgegeben oder zerteilt, hätte die Familie Unglück. Es ist ein einfacher, nicht sehr starker goldener Ring in Form eines Trauringes, ob mit oder ohne Edelsteinen, darüber weiß die Sage nichts genaues zu berichten. — Als eine Art Talisman wird auch in der Familie von Veltheim (Thüringen), ein Ring bewahrt, mit dessen Erhaltung in der Familie gleichsam das Gedeihen derselben bedingt ist. Es ist ein für einen sehr großen Finger gemachter Ring aus gutem Dukatengolde und stellt zwei Oberteile von Drachen dar, welche den Kasten, worin ein Diamant, ein achteckiger Spitzstein, dessen Seiten alle geschliffen sind und der fast drei Karat wiegt, gefaßt ist und halb außerhalb, halb innerhalb dessen steht, in ihren Rachen halten. An beiden Hauptseiten des Kastens stehen schwärzliche, sechsblättrige Rosen, welche von Stahl gemacht zu sein scheinen, und in deren Mitte kleine Rubinen eingefaßt sind. Die beiden Nebenseiten sind mit kleinen Rubinen besetzt, und die in den Drachenköpfen befindlichen vier Augen ebenfalls mit dergleichen Edelsteinen geziert. Der Kasten selbst ist viereckig und mit schwärzlichen Rosen geziert und kleinen Rubinen. Die äußere Fläche des Ringes ist nicht wie sonst gewöhnlich abgerundet, sondern die Kanten sind breit, so daß drei Flächen im Kreise herumgehen. Jedoch wird der Kreis durch den Kasten mit den Steinen unterbrochen. Außen wie innen befinden sich Buchstaben, welche zum Teil aus unbekannten, teils aus solchen Buchstaben bestehen, die den großen Buchstaben des lateinischen und griechischen Alphabets ähnlich sind. Die Buchstaben lauten: Gug Gug Baltebani, Alpha et Omega. Niemand ist es aber bisher gelungen, ihren Sinn zu deuten. Man hat das Alter des Ringes verschieden geschätzt, vom 12. bis ins 15. Jahrhundert. Der erste Besitzer des Ringes soll aber der erste der Magdeburgischen Bischöfe gewesen sein, Rötger von Veltheim, Erzbischof von Magdeburg (1119—1125). Da nun jener Erzbischof den Körper des heiligen Märtyrers Secundus, Anführers der Thebanischen Legion aufgefunden haben soll, und er diese kostbare Reliquie sehr hoch und heilig hielt, soll er aus Freude über den Fund des Beati Thebani oder des Cucubal Toebani einen Gedenkring haben machen lassen, und in der Inschrift sein Gebet zu dem neuentdeckten Heiligen gerichtet. — Nach einer anderen Sage soll in alten Zeiten eine Witwe von Weltheim einen unbekannten Reisenden in Herbke gepflegt haben bei der ihm daselbst zugestoßenen Krankheit, und aus Dankbarkeit hat sie den Ring dann erhalten mit dem Bemerken, er möge bei der Familie bleiben, damit es ihr stets wohlergehe. Einst soll es geschehen sein, daß der Ring geteilt wurde, sehr zum Schaden der Familie, die darum viel Unglück und viel Widerwärtigkeiten erlebte. Zum letzten Male berichtet die Sage von dem Ringe im Jahre 1738, wo eine Frau Armgard Amalie von Veltheim in ihrem Testament extra anordnete, daß der Ring nicht nur in der Familie bleiben, sondern auch nur auf dem Gute Herbke verwahrt bleiben solle.

Vielen bekannt ist auch die Sage von dem Ringe des Bischofs Thilo von Trota aus Merseburg. Der Ring wurde von dem Raben, den er besaß, verschleppt, er beschuldigte im Zorn seinen treuen

Diener und ließ ihn sogar hinrichten. Als dann aber sehr viel später die Unschuld des Dieners ans Tageslicht kam, weil das Nest des Raben bei einem heftigen Sturme heruntergerissen wurde, legte der Bischof aus Reue sein bisheriges Familienwappen ab und setzte in das Schild einen Raben, der einen Ring im Schnabel trug, und oben aus der Krone hoben sich als Helmkleinod zwei Arme, und Hände, deren Finger einen Ring faßten. Eine der Kyffhäusersagen weiß sogar von dem Ringe Barbarossas zu erzählen, den ein Hirt, der ein verlaufenes Stück Vieh erst nach Tagen in einem Bergloch fand, von Barbarossa bekommen haben soll mit der Weisung, denselben seinem Herrn, einem Grafen in Roßla, zu geben, unter der Bedingung, daß ihn selbst niemand mehr in seinem Berge stören möge, was der Graf auch, nach Empfang des goldenen Ringes, treu gehalten hat. — Eine pommersche Sage weiß von drei Ringen zu berichten, an denen das Glück und Gedeihen der Familie von Puttkammer hängen soll. Mit deren Herkunft hat es folgende Bewandtnis. Auf dem Schlosse Pansin bei Stargard wohnte einst ein Fräulein v. P. Der erschien in einer Nacht ein Geist, der ihr gebot, aufzustehen und ihm in die Kirche zu folgen. Erst das dritte Mal gehorchte sie. Als sie die Kirche betrat, sah sie am Altar Feuer brennen. Da gebot ihr der Geist hinzugehen und ihre Schürze mit den glühenden Kohlen zu füllen; beim Weggehen sollte sie sich aber nicht umsehen. Sie tat nun alles, wie sie es sollte. Nur, als sie zur Kirche hinaus wollte, sah sie sich noch einmal um. Da fielen ihr die Kohlen auf die Erde und erloschen, doch drei konnte sie noch schnell ergreifen. Als sie mit diesen ins Schloß zurückkam, waren es drei goldene Ringe. Diese wurden in der Familie sorgfältig aufbewahrt. Als trotzdem einer derselben einst verloren ging, entstand im Dorfe eine Feuersbrunst, und das Schloß bekam einen großen Riß. Man schickte die anderen beiden Ringe daraufhin in ein Kloster. Zuletzt hat man sie aber, damit sie gar nicht verloren werden könnten, in dem Schlosse eingemauert. —

Eine alte Sage aus der Gegend von Hannover berichtet von einem goldenen Ring eines Grafen von Hoya, welcher zuletzt in Wolfenbüttel blieb, wo er noch sein soll. Dem Grafen von Hoya soll eines Nachts ein kleines Bergmännchen erschienen sein, das bat, Einzug und Rast von vielen Personen in seinem Schlosse zu gestatten, aber ohne daß er selbst, oder seine Leute taten, als bemerkten sie etwas davon. Weil der Graf nun die Bitte des Männleins erfüllte, und die kleinen Reisigen ungestört blieben, erschien am nächsten Morgen das Bergmännchen wieder, dankte und schenkte dem Grafen zum Lohne ein Schwert, einen Salamanderlaken und einen goldenen Ring, worin ein roter Stein mit einem dareingestochenen Löwen war; alles mit dem Bedeuten, daß, so lange diese drei Stücke zusammenblieben, Einigkeit in der Grafschaft Hoya bestehen werde. Wenn aber eins dieser Stücke, oder gar alle drei abhanden kämen, so bedeute das ein großes Unglück. Sobald nun einer der Grafen Hoya sterben sollte, verblich der Löwe im Ring, der nur noch allein übriggeblieben ist, denn die anderen Sachen sind mit der Zeit doch verlorengegangen.

Zum Schluß sei noch eine Schleswig-Holsteinische Sage erwähnt, die über den Ring der Markgrafen von Bayreuth etwas erzählt. Ein Kammerherr des Markgrafen, der einer preußischen Adelsfamilie entsprossen war, galt als Sonderling. Diesem etwas menschenscheuen Herrn träumte eines Nachts, es klopfe dreimal an sein kleines Turmzimmer. Zugleich öffne sich in dem buntgewirkten Wandteppich eine Türe, die er zuvor nie bemerkt hatte. Durch diese Türe trete ein alter Mann in grauem Pilgergewande ein und bewege sich, ohne auszuschreiten, gegen den Alkoven, in welchem der Kammerherr lag. Diese Gestalt blieb dann vor dem Bette stehen, sah ihm lange und fest ins Auge und sagte endlich: „Mache dich auf und ziehe nach der Begräbniskirche der Markgrafen Bayreuth. Laß die Pforte der Gruft öffnen. Schaue dich dort weder rechts noch links um, sondern gehe gerade und vorbei am Altar. Im dritten Gewölbe am letzten Pfeiler steht einsam ein Sarg von altem braunem Eichenholz mit geschnitzten Cherubinköpfen, das ist der rechte. Von dem hebe den Deckel. Ich will dir helfen, wenn du mich auch nicht siehst. In dem ersten ist ein zweiter Sarg von Zinn. Auch den wirdst du öffnen. In diesem ruht ein Ahnherr deines Herrn. An dem Goldfinger der linken Hand steckt ein goldener Ring mit Edelsteinen. Den ziehe du selbst dem Markgrafen vom Finger. Wenn du es nicht tust, merke wohl, — wenn der Ring nicht von seiner Hand kommt, so stirbt der preußische Stamm aus." Nach diesen Worten verschwand die Gestalt. Einige Wochen später wiederholte sich sein Traum. Der alte Mann kam wieder zu ihm, sah ihn noch bittender und trauriger an als früher und sagte vorwurfsvoll: „Du warst noch nicht in Himmelskron, noch nicht in der Gruft der Bayreuther. Versäume dich nicht. Nur einer der Diamanten am Ringe ist noch nicht erblindet. Erbleicht auch sein Glanz, dann geht das preußische Haus unrettbar zugrunde". Als aber der Kammerherr den Wunsch noch immer nicht erfüllte, weil er den Spott des Hofes fürchtete und den Unwillen des Markgrafen, erschien ihm die Gestalt noch ein drittes Mal. Diesmal schien der alte Mann Tränen zu vergießen, indem er ihm zurief: „Nur ein Stein ist noch hell, wenn er erblindet am Finger des Markgrafen, dann erlischt das Königshaus für immer". Nach längeren Bemühungen erhielt der Kammerherr endlich die Erlaubnis zu Nachforschungen. Als in Gesellschaft einer Kommission der Kammerherr den Sarg öffnen ließ, fand sich der Ring, ein goldener Ring mit Edelsteinen; die Diamanten waren kunstvoll zu einem Blumengewinde gefaßt .Alle Steine waren erblindet, nur einer blitzte noch hell auf. Der Ring kam mit dem Protokoll in das markgräfliche Archiv nach Ansbach. Aber bald, nachdem man den Ring von Himmelskron geholt hatte, lief von Berlin die erfreuliche Kunde ein, daß die Prinzessin von Preußen mit freudigen Hoffnungen gesegnet sei, was ihr bis dahin leider versagt war.

Rationalisierung der Firmenform

Abgesehen vom Gesichtspunkt der organisatorischen Rationalisierung sind noch andere Triebfedern vorhanden, die zu einer Veränderung bestehender Firmenrechtsformen führen können und müssen. Dies ist einmal der Gesichtspunkt der Sicherstellung der Familie aus der Erwägung heraus, daß durch die Wahl einer geeigneten Gesellschaftsform die künftige Auseinandersetzung und die Schwierigkeiten, die sonst mit dem Ableben eines Firmeninhabers verbunden sind, nach Möglichkeit verringert werden. Aber außer dieser Sicherstellung der Familie durch teilweise Vorwegnahme der künftigen Erbauseinandersetzung ist es vor allem die hohe Steuerlast, die heute dazu zwingt, bei der Wahl der Rechtsform für ein Unternehmen so zu verfahren, daß im Rahmen des gesetzlich Zulässigen die geringste Belastung eintritt. Bei einem Einkommensteuertarif, der bis zu 40 Prozent gestaffelt ist, und bei einer Gesamtbesteuerung von etwa 60—70 Prozent des Reingewinnes, ist es Pflicht eines jeden, für einen Betrieb oder eine Familie Verantwortlichen, die steuerlichen Verpflichtungen auf das Notwendigste und Unvermeidliche einzuschränken.

Das geltende Handelsrecht stellt eine Reihe verschiedener Gesellschaftsformen zur Verfügung, wobei auf Grund einer weitgehenden Vertragsfreiheit gewisse Kombinationen möglich sind. Im einzelnen ist hierüber folgendes zu sagen:

Soll zwecks Sicherstellung der Erben eine Einzelfirma oder offene Handelsgesellschaft erweitert bzw. umgewandelt werden, so kann dies, namentlich wenn es sich um weibliche Erben handelt, die voraussichtlich nicht im Geschäft tätig sein werden, in der Form geschehen, daß man die Erben als stille Gesellschafter aufnimmt, so daß die Veränderung nach außen überhaupt nicht in die Erscheinung tritt. Der Nachteil besteht darin, daß die stillen Gesellschafter nur ein Forderungsrecht gegen die Firma in Höhe ihrer Einlage zuzüglich etwaigen Gewinns haben, ohne aber an der Substanz und den immateriellen Werten beteiligt zu sein. Ihre Rechtsstellung ist also nur diejenige jedes anderen Gesellschaftsgläubigers. Sie ist wesentlich schwächer als beispielsweise die von Kommanditisten, weshalb in der Regel für eine Erbenbeteiligung die Kommanditgesellschaft den Vorzug verdienen wird. Die Rechtsform der Kommanditgesellschaft ermöglicht es nämlich, im wesentlichen denselben Effekt in steuerlicher Hinsicht zu erzielen, wie bei der offenen Handelsgesellschaft, gleichzeitig aber die Haftung eines Teiles der Gesellschafter auf die Geschäftseinlage zu beschränken.

Grundsätzlich sollte man davon ausgehen, daß eine Beteiligung als Gesellschafter einer offenen Handelsgesellschaft nur für solche Personen in Frage kommt, die selbst in der Firma tätig sind. Denn sonst bedeutet die unbeschränkte Haftung ein oft wenig angenehmes Gefahrenmoment. Namentlich wenn weibliche Personen in Frage kommen, wird häufig die Frage auftauchen, ob es überhaupt zweckmäßig ist, sie in die Firma aufzunehmen. Bestehen im Einzelfalle diese Bedenken, dann sollte man lediglich die männlichen Erben als offenen Handelsgesellschafter oder Kommanditisten aufnehmen, während den weiblichen Erben nur die Stellung von stillen Gesellschaftern eingeräumt wird, indem man die Interessen der letzteren der gedeihlichen Entwicklung des Unternehmens hintansetzt. Überhaupt darf bei Beteiligung von Familienangehörigen — gleichgültig, ob es sich um Söhne oder Töchter handelt, der Bogen nicht überspannt werden, denn Leitgedanke muß immer die Erhaltung der Lebensfähigkeit und der Rentabilität des Unternehmens sein. Man wird unter Umständen sogar vor einer Bevorzugung der künftig im Geschäft tätigen Erben auf Kosten der anderen nicht zurückschrecken dürfen, sei es durch den Gesellschaftsvertrag oder auf testamentarischem Wege.

Da die Einzelfirma wegen des hohen Staffeltarifs der Einkommensteuer zumindest steuerlich ungünstig ist, da ferner eine Beteiligung der Angehörigen am Geschäft im Todesfalle steuerliche Belastungen möglichst ausschließen soll, da schließlich noch das Moment der Haftungsbeschränkung für die nicht im Geschäft tätigen Gesellschafter hinzukommt, so spitzt sich die Frage nach der zweckmäßigsten Firmenform in der Mehrzahl der Fälle darauf zu: Kommanditgesellschaft oder G. m. b. H.?

Gegen die G. m. b. H. besteht nun zwar das Vorurteil der Doppelbesteuerung, aber es ist Tatsache, daß auch die G. m. b. H. bei erheblichem Gewinn, bei einer vernünftigen Gewinnbeschränkung, verbunden mit Gehaltszahlung an die geschäftsführenden Gesellschafter, die theoretische Doppelbesteuerung in erhebliche Ersparnis verwandeln kann. Vor allem kommt die Rechtsform der G. m. b. H. dann in Frage, wenn mit Rücksicht auf die Minderjährigkeit der Kinder, die ebenso wie die Ehefrau mit dem Inhaber zusammen veranlagt werden, bei einer Kommanditgesellschaft eine Verteilung des Reingewinns auf mehrere Steuerträger nicht zu erzielen ist. Aus steuerlichen Gründen ist infolgedessen die Wahl der Rechtsform der Kommanditgesellschaft meist nur bei der Beteiligung volljähriger Kinder vorteilhaft, anders, wenn es sich lediglich um Sicherstellung handelt. Da aber andererseits von bestehenden Unternehmen aus Prestigegründen die Rechtsform der G. m. b. H. oft nicht gerne gewählt wird, kommt praktisch am häufigsten wohl die Kommanditgesellschaft in Frage, wobei jedoch betont werden muß, daß wesentliche Wirkungen in steuerlicher Hinsicht erst bei Volljährigkeit der zu beteiligenden Kinder eintreten können.

Um über die finanziellen Wirkungen (Unkosten und Ersparnisse) einer Firmenrechtsformänderung einen Überblick zu gewinnen, muß eine genaue Prüfung der maßgebenden Verhältnisse des Ein-

zelfalles vorausgehen. Bei dieser Prüfung sind in steuerlicher Hinsicht hauptsächlich folgende Steuerarten zu berücksichtigen:

1. Einkommensteuer.

Auf dieser ruht die Hauptsteuerlast. Sie wirkt dadurch so drückend, daß ihr Tarif von 10—40 Prozent gestaffelt ist. Diese höheren Steuersätze kann man vermeiden, wenn der Reingewinn des Unternehmens auf mehrere Steuerträger verteilt wird, für die dann ihrerseits nur die niedrigeren Steuersätze in Betracht kommen. Ob man für diese Verteilung des Reingewinnes die Form der offenen Handelsgesellschaft, der G. m. b. H. oder der Kommanditgesellschaft wählt, die alle in steuerlicher Beziehung wesentlich günstiger sind, als die Einzelfirma, hängt von den oben auseinandergesetzten Gründen ab.

Nach der Einkommensteuer richtet sich auch die Kirchensteuer, die Handelskammer- und Berufsschulbeiträge usw., so daß geringere Belastung mit Einkommensteuer regelmäßig auch eine Verringerung dieser Abgaben nach sich zieht.

2. Erbschafts- und Schenkungssteuer.

Bei diesen Steuerarten, die in demselben Gesetz geregelt sind, ist die Bestimmung wichtig, daß beim Vorhandensein von Abkömmlingen der Erwerb des Ehegatten im Wege der Erbschaft oder Schenkung Steuerfreiheit genießt. Die Kinder haben Steuersätze zu zahlen, die je nach der Höhe des Erwerbes zwischen 2 und 15 Prozent schwanken. Durch die Beteiligung der Abkömmlinge am Unternehmen, die regelmäßig in Form der Schenkung erfolgen wird, wenn die Kinder kein eigenes Vermögen besitzen, wird zwar bewirkt, daß sofort Schenkungssteuer zu zahlen ist, dafür braucht aber später nur von dem Bruchteil des Geschäftsvermögens Erbschaftssteuer entrichtet zu werden, das von dem Erblasser auf die Kinder vererbt wird. Durch eine testamentarische Bestimmung, wonach dieser Anteil zunächst dem überlebenden Ehegatten anheim fällt, kann noch eine weitere Verschiebung des Zeitpunktes der Erbschaftssteuerpflicht erzielt werden.

3. Kapitalverkehrssteuer.

Das Kapitalverkehrssteuergesetz umfaßt verschiedene Steuerarten, die den Kapitalverkehr betreffen. Hier interessiert nur die Gesellschaftssteuer, die z. B. bei der offenen Handelsgesellschaft und Kommanditgesellschaft 5 vom Tausend beträgt, während sie sich bei der G. m. b. H. auf 4 vom Hundert beläuft. Die Kapitalverkehrssteuer beträgt also bei der G. m. b. H. das Achtfache der für die Kommanditgesellschaft zu entrichtenden Steuer, doch ist dabei zu beachten, daß es sich hier um einen einmaligen Aufwand handelt, der ebenso wie die sonstigen für die G. m. b. H. im allgemeinen etwas höheren Gründungskosten nicht ausschlaggebend ins Gewicht fallen können.

4. Gründungskosten.

Hierzu gehören alle einmaligen Ausgaben, die sich aus der Neugründung bzw. Umwandlung der Firma ergeben, d. h. außer der Kapitalverkehrssteuer die Kosten für Beratung durch Anwalt oder Bücherrevisor, sowie die notarielle Beurkundung, Registereintragung und Bekanntmachung. —

Trotzdem sich die vorstehenden Ausführungen steuerrechtlich nur auf einen kurzen Überblick beschränken, dürfte doch bereits daraus ersichtlich sein, wie weittragende finanzielle Bedeutung unter Umständen die Wahl der im Einzelfalle zweckmäßigsten Firmenform haben kann. Durch entsprechende Bestimmungen im Gesellschaftsvertrag, namentlich durch Regelung des Stimmrechts, kann der Einfluß des oder der bisherigen Inhaber auch in der neuen Gesellschaftsform vollkommen sichergestellt werden, so daß Bedenken in dieser Richtung kaum zu bestehen brauchen.

Gewiß ist reifliche Überlegung und gründliche Vorarbeit am Platze, aber andererseits handelt es sich um Fragen, deren Lösung man nicht ohne Not vertagen sollte, denn unter Umständen bedeutet jeder Tag des Zögerns baren Verlust.

Vom Existenzkampf des Handwerks · Volkswirt H. vom Berge

Das Ringen des deutschen Handwerks in allen seinen Einzelgruppen und als Gesamtheit um Wahrung und Sicherung seiner Rechte mag für den Außenstehenden ein ganz interessanter wirtschaftlicher Vorgang sein, für das Handwerk selbst ist es mehr, ist es nichts anderes als ein dauernder, zermürbender und aufreibender Kampf um die nackte Existenz. Die Kräfte, die in der fortgesetzten Abwehr von Angriffen allgemeinwirtschaftlicher und besonderer Art verbraucht werden müssen, gehen der Wirtschaft verloren. Die Folgen des unerhört scharfen Wirtschaftskampfes sind verschiedener Art: Die Handwerksorganisationen brauchen bedeutende Geldmittel für den Abwehrkampf, der, je stärker, um so kostspieliger wird, und diese Summen werden anderen Zwecken entzogen. Weiter aber wird die Leistungsfähigkeit jedes einzelnen Handwerkers gemindert, der heute nicht mehr wie einst alle seine Kräfte an die Vervollkommnung seiner Betriebsmittel, Betriebsräume, Betriebsform setzen kann, sondern der dauernd aufpassen muß, daß er sich in dem Netze gesetzlicher Bestimmungen und steuerlicher Maßnahmen nicht verfängt, beziehungsweise, daß er nicht mitten in der Arbeit sich auf einmal wirtschaftlich zerschlagen sieht.

Sieht sich also die Gesamtlage des Handwerks keineswegs rosig an, so sollte man doch davon absehen, mit Sentimentalitäten den Behörden gegenüber zu arbeiten. Keine Behörde kümmert sich darum, ob ein Mensch in der Lage ist, seinen Betrieb weiterzuführen oder nicht, Argumente wie die notleidenden Familienangehörigen haben also keine Berücksichtigung zu erwarten. Wohl aber

sollte das Handwerk mehr als bisher bei allen Eingaben und Verhandlungen auf seine Bedeutung im Rahmen des Volksganzen hinweisen. Tatsache ist nämlich, daß sowohl im Reichs- wie in den Landesparlamenten zahlreiche Abgeordnete sitzen, die von dem, was das Handwerk ist, was es bedeutet und was es dem Volke nützt, nicht die geringste Ahnung haben, sondern die sich in dem Wahne befinden, als handle es sich um ein Überbleibsel aus dem Mittelalter, dem man die Luft aus purer Nächstenliebe noch nicht ganz abgedrückt hat. Demgegenüber ist es an der Zeit, die imponierenden Zahlen in den Vordergrund zu rücken, mit denen das Handwerk aufwarten kann. Die Zahl der selbständigen Handwerksbetriebe im Reich beträgt noch immer rund $1\frac{1}{2}$ Million mit zwei Millionen Arbeitnehmern. Es gibt bei uns also einschließlich der Familienmitglieder mindestens 7 bis 8 Millionen Menschen, die vom deutschen Handwerk leben. Hierzu kommt noch wenigstens 1 Million Köpfe, die unmittelbar vom Handwerk als Lieferanten aller Art existieren. Diese Zusammenhänge muß man aber kennen, wenn man von der Bedeutung oder der Unbedeutendheit des Handwerks reden will, wie dies von wirtschaftspolitischen Kindsköpfen an den unpassendsten Orten mit Vorliebe getan wird.

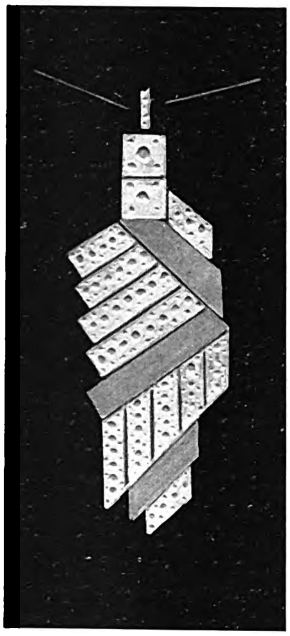
Trotz der Schwere der Lage sei betont: das deutsche Handwerk hat wohl zu kämpfen, aber es ist nicht kleinzukriegen. Die Unkenrufe, die seit Jahrzehnten — so lange schon dauert der Kampf — immer und immer wieder dem Handwerk den baldigen Tod prophezeien, sind verklungen und das Handwerk besteht noch immer. So lange wie es Menschen gibt, die handwerkliche Qualitätsarbeit der Fabrikware vorziehen, kann das Handwerk nicht von der Bildfläche verschwinden, wie es die Warenhaus-Börsianer und die Ramschindustriebarone so heiß erflehen. Diese Menschen aber, die hochwertige Arbeit schätzen, sind glücklicherweise nicht im Aussterben begriffen, sondern sie haben sich in den verschiedenen Bünden für Werkkunst, Heimkunst und Qualitätsarbeit zusammengeschlossen und erhalten dauernd starken Zuwachs. Die Behauptung, die schon im Erfurter Programm des Marxismus aufgestellt wurde, daß nämlich die moderne Entwicklung mit Naturnotwendigkeit zum Untergange des Kleinbetriebes führe, wird ewig ein Traum bleiben, haben doch sogar die Bolschewisten eingesehen, daß sie mit ihren paar Staatsbetrieben das russische Riesenreich nicht in Ordnung halten können und haben Kleinbetriebe im Privatbesitz, vor allen Dingen Handwerker, wieder konzessioniert.

Unter den Forderungen, die das Handwerk an das Reich und die Länder richtet, steht obenan die Forderung nach einer Änderung im Wettbewerbe durch die öffentliche Hand. Tatsächlich ist es ja nichts anderes, als eine „kalte Sozialisierung", wenn Behörden, die zum Schutze von Handwerk und Gewerbe da sind, diesen in den Rücken fallen und selbst liefern und arbeiten, ohne daß sie steuerliche Lasten zu tragen haben. Wir wissen, daß ein so belastetes Land wie das deutsche große und schwere Lasten zu tragen hat, aber wir sehen nicht ein, daß diese Lasten einseitig auf die schwachen Schultern gelegt werden. Die Besteuerung jeder Betätigung, jeder Leistung und jeder Lieferung seitens der öffentlichen Hand ist die beste Steuerquelle, die sich so bald nicht erschöpfen kann, weil sie ja noch gar nicht angebohrt worden ist! Statt dauernd von Steuererhöhungen zu reden, würde es richtiger sein, in dieser Richtung hin einmal etwas Brauchbares zum Vorscheine zu bringen. Das gesamte deutsche Handwerk wartet seit langem darauf!

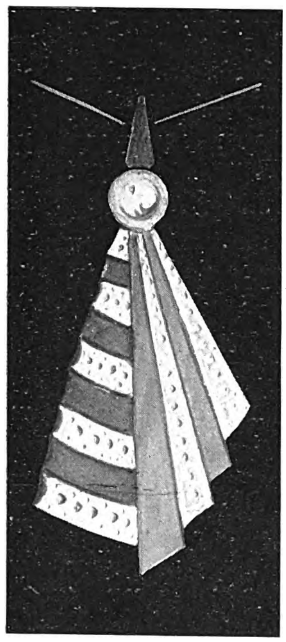
Ebenso verwerflich wie der zentralisierte Einkauf von Bedarfsgegenständen für Behörden, unter Umgehung des freien Handels, aber ist die Verkaufstätigkeit der städtischen Gas- und Elektrizitätswerke, die einen unheimlichen Umfang angenommen hat. Wenn ein eleganter Herr vom Städtischen Werke kommt, fragt, ob die Leitung schön in Ordnung ist und bei dieser Gelegenheit seine Geräte zu den günstigsten Zahlungsbedingungen anbringt, so kann allerdings weder der Fachhandwerker noch der einschlägige Handel mit konkurrieran, da jene Werke ganz andere Kapitalien haben. Sage niemand: „Das betrifft ja nicht mein Handwerk!" Über Nacht kann es in jedem Handwerkszweige ähnliche Erscheinungen geben. Deshalb hat die Angelegenheit für das gesamte Handwerk ohne jede Ausnahme Bedeutung und der schärfste Kampf muß sich gerade gegen das Bestreben der Kommunen richten, mit den Geldern des selbständigen Mittelstandes, das durch schärfste Besteuerung erlangt worden ist, dem Handwerk selbst Konkurrenz zu machen. Der scharfe Wettbewerb seitens der Behörden wird weiter verstärkt durch den Druck der großen Warenhauskonzerne auf Handwerk und Gewerbe. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß so riesige Kapitalzusammenballungen die dankbarsten Besteuerungsobjekte darstellen, denn sie gestatten risikolose Großgewinne und können infolgedessen ganz andere Steuersätze vertragen als ein Kleinbetrieb, bei dem jede Mark gerechnet ist.

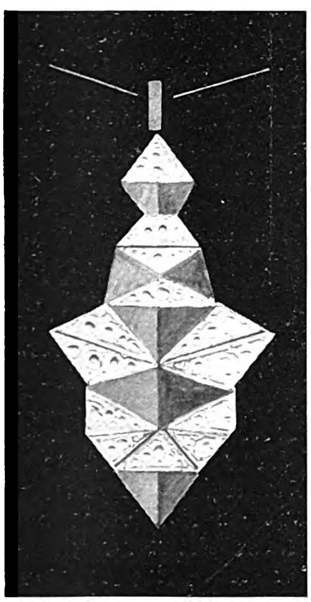
Daß bereits viele Tausend Klein- und Großbetriebe durch die internationalen Großwarenhäuser zugrunde gegangen sind, ist bekannt. Da die Erhaltung des Mittelstandes aber durch Artikel 161 der Reichsverfassung gewährleistet ist, so ist es Pflicht des Reiches, sofort ein Warenhaussteuergesetz zu erlassen, dem sich eine wirksame Filialbesteuerung anzuschließen hat, die natürlich die Konzernunternehmungen der Großwarenhausfirmen zu erfassen hätte. — Man schwärmt heute allgemein von einem weiteren Ausbau des Fortbildungsschulwesens. Was nützt aber gründliche Ausbildung des Lehrlings, wenn der Meister ihm nicht genügend Beschäftigung geben kann? Gebt dem Meister Arbeit, dann wird er auch in der Lage sein, die Kosten des Schulwesens zu tragen.

Bei allem schweren Denken in die Ferne fordern die Gegenwart und der Tag ihr Recht — *B. Auerbach.*

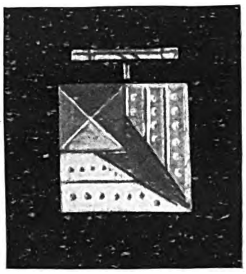


JUWELEN-ANHÄNGER MIT
BUNTER EMAILLE
FREIIN HERTHA VON CRAILSHEIM-RÜGLAND

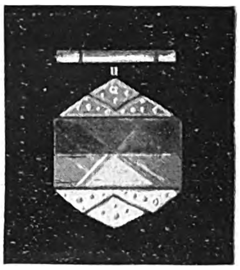
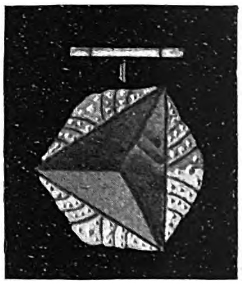


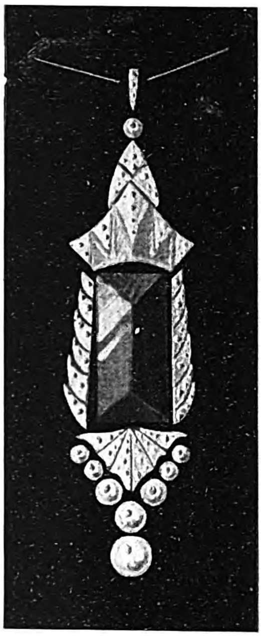


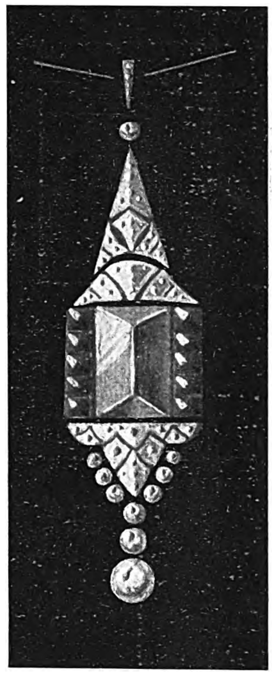
GEWERBESCHULE WÜRZBURG
KLASSE OBERLEHRER FRANZ VON DER LEHR

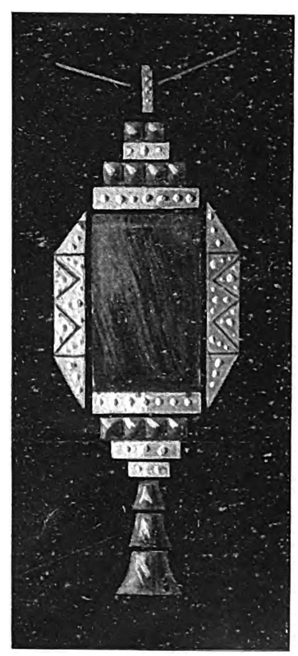



JUWELEN-MANSCHETTENKNÖPFE
FREIIN HERTHA VON CRAILSHEIM-RÜGLAND
GEWERBESCHULE WÜRZBURG
KLASSE OBERLEHRER FRANZ VON DER LEHR





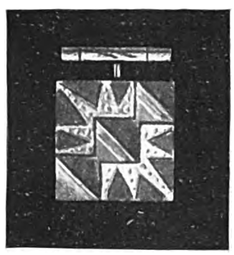


JUWELEN-ANHÄNGER MIT FARBIGEN STEINEN
FREIIN HERTHA VON CRAILSHEIM-RÜGLAND
GEWERBESCHULE WÜRZBURG
KLASSE OBERLEHRER FRANZ VON DER LEHR





JUWELEN-MANSCHETTENKNÖPFE
FREIIN HERTHA VON CRAILSHEIM-RÜGLAND
GEWERBESCHULE WÜRZBURG
KLASSE OBERLEHRER FRANZ VON DER LEHR





Wie wehre ich mich gegen zu hohe Steuern?

Die kommenden Wochen stehen im Zeichen der gelben Blätter. Die neuen Einkommensteuerbescheide gehen ein und was sie im Gefolge haben, das weiß jeder Geschäftsmann nur zu gut. Was er aber meist nicht weiß, auch dann, wenn er sonst in Steuerfragen ganz gut beschlagen ist, das ist die Art der Berechnung. Nie zuvor war gerade die Veranlagung zur Einkommensteuer so kompliziert und so mißverständlich für den Nichtfachmann. Das hat seine Gründe darin, daß in der Veranlagungszeit ein mehrfacher Wechsel in der Steuerberechnung eingetreten ist, daß also nach verschiedenen Richtlinien gearbeitet worden ist. Wer nun die früheren Bescheide hervorholt und Vergleiche ziehen will, der findet sich nicht zurecht und kommt zu dem Schlusse, daß man ihn völlig falsch eingeschätzt habe. Freilich hängt zuviel davon ab, als daß man einen solchen Steuerbescheid unbesehen hinnimmt. Die Nachprüfung ist durchaus möglich, und die folgenden Ausführungen sollen diese Prüfung ermöglichen.

Der Gewerbetreibende hat zunächst sein Reineinkommen festzustellen und das Ergebnis seiner Aufstellung mit dem Steuerbescheid zu vergleichen. Er hat festzustellen, ob von dem Umsatz, den er seinerzeit angemeldet hat, auch alle sich neben dem Wareneinkauf ergebenden Unkosten in Ansatz gebracht worden sind. Unter diesen Unkosten sind unter anderem zu verstehen Löhne, Heizung, Miete, Beleuchtung, Umsatzsteuer, Gewerbesteuer usw. Wenn man selbst diese Unkosten in seiner Deklaration nicht abgezogen hat, dann kann man natürlich nicht verlangen, daß es die Steuerbehörde weiß, doch hat man nun sofort noch die Möglichkeit der Reklamation, auch dann, wenn man selbst einen Unterlassungsfehler begangen hat. Nach Berücksichtigung aller dieser Unkosten wird noch ein Pauschalbetrag von 240 M. für Sonderleistungen gekürzt und erst der dann verbleibende Betrag gilt als Grundlage für die Steuerberechnung.

Von der Summe des Einkommens bleiben zunächst 720 M. steuerfrei. Dieser Betrag erhöht sich entsprechend der Zahl der Familienangehörigen und zwar um mindestens je 100 M. für die Ehefrau und das 1. Kind, 180 M. für das 2., 360 M. für das 3., 540 M. für das 4. und 720 M. für jedes weitere minderjährige Kind, soweit diese nicht selbst erwerbstätig und über 18 Jahre alt sind. Für den Fall, daß es für den Steuerpflichtigen günstiger ist, kann auch ein anderer Berechnungsmodus Anwendung finden, es können nämlich je Familienmitglied 8 Prozent des Einkommens frei bleiben, das den steuerfreien Betrag von 720 M. übersteigt. Die so ermittelte Steuer ermäßigt sich für das Jahr 1928 bei Einkommen bis zu 15000 Mark noch um 18 Prozent des Steuerbetrages, höchstens jedoch um 27 Mark. Nicht selten wird es vorkommen, daß gewerbliches Einkommen mit Lohneinkommen zusammenfällt. In diesem Falle wird nur das gewerbliche Einkommen erfaßt. Das Lohneinkommen gilt als abgegolten durch die Lohnsteuer. Eine Ausnahme entsteht nur, wenn das Lohneinkommen mehr als 8000 M. betragen hat. Bei dem Lohneinkommen sind die einkommensteuerfreien Teile bereits berücksichtigt, ebenso die Ermäßigungen, also fallen alle weiteren Abzüge fort, bis auf die erwähnten prozentualen Familienermäßigungen mit je 8 Prozent des gewerblichen Einkommens je Familienmitglied. Nebeneinkommen bis zu 500 M. neben Lohneinkommen wird nicht veranlagt, übersteigt der Betrag jedoch diese Grenze, so ist der ganze Betrag steuerpflichtig. Nicht selten wird es weiter vorkommen, daß ein Steuerpflichtiger Einkommen verschiedener Art hat, wie etwa aus Gewerbebetrieb und Kapitalvermögen, aus Hausbesitz oder freiem Beruf, dann werden alle diese Einkommensarten zusammengezogen und die vorstehend bereits erörterten Ermäßigungen davon in Abzug gebracht. Etwaige als Kapitalertragssteuer oder im Lohnabzugsverfahren einbehaltene Beträge werden dabei auf die Gesamtsteuer wie Vorauszahlungen angerechnet.

Das Kapitel Vorauszahlungen ist ziemlich unerfreulich. Oft genug wird sich herausstellen, daß die gezahlten Vorauszahlungen hinter dem endgültig festgestellten Steuerbetrag für 1928 zurückbleiben. Dann ergeben sich Nachzahlungen, die auch heute noch in völliger Nichtberücksichtigung der allgemeinen Wirtschaftslage bereits innerhalb von vier Wochen nach der Zustellung des Bescheides geleistet werden sollen! Freilich besteht die Möglichkeit, Antrag auf Stundung und Gewährung von Ratenzahlungen zu stellen, wenn die Nachzahlung unverhältnismäßig hoch ist. Diesem Antrag wird wohl fast immer stattgegeben. Erstattung bzw. Anrechnung auf andere Steuerrückstände erfolgt dann, wenn die Vorauszahlungen höher waren als der endgültig festgestellte Steuerbetrag.

Eine schwere Härte finden wir in unseren Steuergesetzen gegenüber denjenigen, die nur Kapitaleinkommen haben. Steuerabzugsbeträge vom Kapitalertrag werden nämlich nicht erstattet, warum, ist vollkommen unerfindlich. Eine Ausnahme ist nur dann gegeben, wenn die gesamten Roheinnahmen den Betrag von 1300 M. nicht übersteigen, der sich um die Familienzuschläge erhöht. Hier werden auch keine Familienermäßigungen oder steuerfreie Beträge berücksichtigt. Oft werden sich ausgesprochene Notfälle zeigen, denn wir haben kleine Kapitalisten genug, die schlechter gestellt sind, als mancher Arbeiter. In solchen Fällen werden entsprechende Anträge zu stellen sein, die aus Billigkeitsgründen teilweise Steuererlaß fordern.

Bekanntlich enthält der Steuerbescheid nicht nur die endgültige Festsetzung der Jahressteuerschuld 1928, sondern überdies auch die Höhe der Vorauszahlungen 1929. Es ist dringend anzuraten, diese für sich zu prüfen und wenn erforderlich, zu beanstanden. Bei der Feststellung der Vorauszahlungen richtet sich die Steuerbehörde nach der Einkommenshöhe vom Jahre 1928, doch erfolgt

eine geringe Minderung, denn die Steuerschuld für 1929 ermäßigt sich um 25%, während die Ermäßigung für 1928 nur 18% betrug. Allerdings darf die Ermäßigung nicht größer sein als 36 M.
Was ist nun zu tun, wenn die Veranlagung zu hoch erfolgt ist? Man legt gegen die Festsetzung des Einkommens für 1928 Einspruch ein, gegen die Höhe der Vorauszahlungen für 1929 aber Beschwerde. Die Frist zur Einlegung des Rechtsmittels beträgt einen Monat. Man wird gut tun, nicht das Ende abzuwarten, sondern das Rechtsmittel so rasch als möglich einzulegen. Es gibt eine fast unbekannte Möglichkeit, sich sein Recht auch dann zu wahren, wenn man im Augenblick nicht ohne weiteres feststellen kann, ob die Steuerfestsetzung richtig ist oder nicht. Man muß vielleicht erst umfangreiche Ausarbeitungen vornehmen. In solchen Fällen kann man zunächst Einspruch einlegen, ohne diesen sogleich zu begründen. Man muß nur die nähere Begründung des Einspruchs für später in Aussicht stellen. Je nach Lage der Sache wird dann die entsprechende Begründung nachträglich gegeben oder aber man zieht den Einspruch zurück.
Manche unangenehme Überraschung hat es schon deshalb gegeben, weil man angenommen hatte, daß infolge des rechtzeitig eingelegten Einspruchs die zu hoch festgelegten Beträge nicht zu bezahlen seien. Das ist grundfalsch. Wir arbeiten in Deutschland bekanntlich nach Schema F, und was in einem anderen Lande selbstverständlich wäre, muß bei uns erst wieder besonders betont und begründet werden. Es läge doch wohl in der Natur der Sache, daß in Fällen des Einspruchs gegen zu hohe Beträge zunächst automatisch Zahlungsaufschub gewährt würde. Das ist aber nicht der Fall, vielmehr ist es erforderlich, gleichzeitig mit dem Einspruche einen Zahlungsaufschub zu verlangen, und zwar fordert man: „zinslose Stundung sowohl der Abschlußzahlung 1928, als auch der Differenzbeträge in den Vorauszahlungen des neuen Bescheides gegenüber denen des alten bis zur Entscheidung des Einspruches".
Öfters auch wird sich voraussehen lassen, daß infolge besonderer Verhältnisse für das Jahr 1929 ein wesentlich geringeres Einkommen als für 1928 zu erwarten ist. Man hat dann die Möglichkeit, eine Ermäßigung der Vorauszahlungen 1929 zu erzielen. Diese Anträge sind an keine Frist gebunden.

Die Stadt der künstlichen Edelsteine

Jablonoc-Gablonz rufen es die Schaffner der tschechoslowakischen Staatsbahn aus, und doch müßten sie, wenn es schon zweisprachig sein muß, umgekehrt rufen, denn der Grundcharakter auch dieser nordböhmischen Stadt, ihr Werdegang, ihre industrielle Bedeutung sind deutsch. Was ihren Weltruf begründet hat, ist deutsche Tüchtigkeit, deutsche Intelligenz. In aller Welt bekannt, das ist nicht zu viel gesagt, denn Gablonz exportiert seine Glas- und Schmucksteine, seine Beleuchtungs- und Fantasieartikel, seine geschliffenen böhmischen Gläser, seine Edelstein-Imitationen (nicht zu verwechseln mit den synthetischen Edelsteinen), seine Bijouterie- und Gürtlerwaren, Hutnadeln, Glasknöpfe und Glasperlen in alle Länder der Erde. Nur der Krieg und das, was ihm folgte, konnte Schwankungen in diesen Export bringen, und wenn die Gablonzer heute manches einst so ergiebige Absatzgebiet vermissen, so sind weiß Gott, nicht sie daran schuld. „Gablonzer Diamanten" glitzern und funkeln an den Ringen holder Südseeschönheiten genau so wie an den Schmuckgegenständen amerikanischer Girls. Die japanische Geisha trägt sie, ohne von ihrer Heimat eine Ahnung zu haben; die Chinamädchen in den großen Hafenstädten, die Pariserin, die junge Schwedin, die Neapolitanerin, sie alle tragen Gablonzer Glasperlen, Gablonzer Glas-Edelstein-Imitationen. Das Gablonzer Postamt hat internationalen Betrieb, der Güterbahnhof desgleichen.
Es ist noch gar nicht so lange her, da war diese Stadt an der Lausitzer Neiße, eingebettet zwischen das Isergebirge und das Jeschkengebirge, nur ein Glasmacherdorf wie so viele andere in dieser Gegend, durch die jetzt die Eisenbahn Reichenberg—Polaun zieht. Aber Gablonz wurde zur unbestrittenen Königin des ganzen nordböhmischen Glasindustriegebiets. Heute ist es eine der lebhaftesten Städte ganz Böhmens, mit weitausgedehntem Straßenbahn- und Autobusbetrieb, mit Großstadtverkehr in den Hauptstraßen und schmucken neuen Villenvierteln. Die Einwohnerzahl, die noch Ende der 80er Jahre auf nur rund 10 000 stand, beträgt heute rund 40 000, wobei man immer berücksichtigen muß, daß eine genaue Erfassung der Vororte kaum möglich ist, denn von Zittau i. Sa. über Reichenberg und Gablonz bis ins Riesengebirge hinein hängt immer ein Industrieort am anderen. Genau besehen ist das alles eine zur Riesenschlange auseinandergezogene einzige Industriegemeinde mit wenigen kurzen Unterbrechungen.
Die neusten Verkehrsführer geben die Zahl der Gablonzer Exporthäuser mit 600, die der selbständigen Gürtlereibetriebe mit 1200 an. Riesenziffern! Welche andere Stadt könnte ihnen auch nur annähernd gleiche entgegenhalten, von Pforzheim in Baden abgesehen, dessen kunstgewerbliche Bedeutung jedoch die von Gablonz nur in Einzelheiten streift, nicht aber insgesamt vergleichbar ist. Es ist immer wieder das Glas in seiner mannigfaltigsten Verarbeitung zu zierlichen Dingen, die der Gablonzer Industrie das Gepräge gibt. Seit 1870 besteht in Gablonz für seine eigene Spezial-Industrie eine staatliche kunstgewerbliche Fachschule. 1870 baute es sich sein Rathaus; der alte Markt ist von der Dorfvergangenheit her immer noch recht kleinstädtisch. Aber der neue Markt ist Ausdruck der modernen Industriestadt, die mit ihren städtischen Einrichtungen in vieler Hinsicht führend war und ist.
Nicht weit von der Stadt die Grünwalder Talsperre, mit ihrem Fassungsvermögen von 2,9 Millionen Kubikmetern ist sie die größte der 7 böhmischen Neißetalsperren. Was Reichenberg in seinem Jeschken hat, das hat Gablonz in der nur $1^1/_2$ Wegstunden ent-

fernten Schwarzbrunnwarte auf dem Scheitel des 873 m hohen Schwarzbrunnberges, über den die Hauptstrecke der blauen Zacken-Markierung Tetschen a. d. Elbe—Schneekoppe (Teilstrecke Jeschken—Stephanshöhe) geht, also ein Wanderweg allerersten Ranges.

An dem Schwarzbrunnberge besitzt Gablonz auch die beste Bobbahn der Tschechoslowakei. Vom 26 m hohen Aussichtsturm, der Schwarzbrunnwarte, die Eigentum des Deutschen Gebirgsvereins für Gablonz und Umgegend ist, genießt man eine wundervolle Aussicht weit übers Böhmerland.

Überhaupt: Gablonz ist eine schön gelegene Stadt, ist auch ein touristischer Mittelpunkt von Rang, ist Wintersportplatz und vereinigt vielerlei Vorzüge. Es hat den lebhaften Ehrgeiz, das größere Reichenberg, die Schwesterstadt, einzuholen. Wenigstens hinsichtlich der Einwohnerziffer, denn an „Betrieb" steht es ihm schon heute nicht nach. Ja, man sagt, daß es in mancher Hinsicht Reichenberg bereits überlegen ist. P. K.

Wann haftet der Meister für seinen Gesellen und Lehrling?

In zahlreichen Fällen führt der Handwerksmeister den ihm seitens des Kunden gegebenen Auftrag nicht selbst aus, sondern bedient sich dazu — wenn auch nicht vollständig, so doch zu Hilfsverrichtungen — der Unterstützung der in seinem Betrieb beschäftigten Personen, der Gesellen, der Lehrlinge oder auch der Hilfsarbeiter. Nehmen wir gleich ein Beispiel: man geht in einen Friseurladen und wird dort, ohne daß überhaupt irgendwelche Worte gewechselt werden, von dem im Betrieb angestellten Gesellen des Meisters rasiert. Juristisch betrachtet wird hier stillschweigend ein Vertrag zwischen dem Inhaber des Geschäftes und dem Kunden geschlossen, und zwar ein Werkvertrag, auf den die diesbezüglichen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches Anwendung finden. Wenn nun auch der Meister zu der Zeit, wo ein Geselle tätig wird, gar nicht im Laden anwesend war, so findet trotzdem der Vertragsabschluß zwischen ihm und dem Kunden statt, nicht etwa zwischen dem Kunden und dem Gesellen. Dieser tritt hinsichtlich des Werkvertrages lediglich als Stellvertreter seines Prinzipals auf, und die gesamten Wirkungen des Vertrages treffen den Meister. Sobald aber der Geselle (und ebenso auch der Lehrling) in Tätigkeit tritt, wird auch jetzt wieder zwischen dem Meister und seinem Arbeitnehmer ein vertragliches Verhältnis — und zwar in diesem Fall ein Arbeits- oder Dienstvertrag — wirksam.

Solange sich die Geschäfte nun reibungslos abwickeln, kann alle Jurisprudenz aus dem Spiel bleiben. Die Juristen treten erst in Tätigkeit, wenn irgendwelche Differenzen entstehen, wenn beispielsweise auf Seiten des Kunden als des Auftraggebers ein Schaden entsteht, für den er nun Ersatz haben will. Bleiben wir einmal bei dem Beispiel aus dem Friseurgewerbe. Durch eine Unvorsichtigkeit des Gesellen wird ein Kunde verletzt, es fließt Blut, der Anzug des Kunden wird beschmutzt, und dieser verlangt jetzt nicht nur die Reinigungskosten ersetzt, sondern er fordert auch noch eine beträchtliche Summe als Schmerzensgeld. Der Geselle gibt zwar zu, unvorsichtig gehandelt zu haben, erklärt aber, daß er völlig mittellos sei und beim besten Willen nicht zahlen könne. Der Meister aber erklärt, daß ihn doch gewiß keine Schuld treffen könne, da er gar nicht im Laden war; sein Geselle sei sonst ein vorzüglicher Arbeiter und habe ihm bei der Anstellung die besten Zeugnisse vorgelegt. Nach geltendem Recht aber gelte das Schuldprinzip, wonach nur derjenige haftbar gemacht werden könne, dem irgendein Verschulden — und sei es noch so gering — nachgewiesen werden könne.

An wen kann der Geschädigte sich nun halten? Auszugehen ist von der Tatsache, daß der Schaden entstanden ist bei der Erfüllung einer vertraglich übernommenen Verpflichtung. Zwischen dem Geschäftsinhaber und dem Kunden war ein gegenseitiger, bindender Vertrag zustande gekommen, nach welchem ersterer sich zur Übernahme eines sachgemäßen Rasierens, letzterer sich zur Zahlung des dafür zu fordernden Preises verpflichtet hatte. Wenn nun zwischen zwei Vertragsparteien irgend etwas vereinbart wird, so besteht grundsätzlich, wenn nicht besondere Abreden getroffen werden, für jeden die Verpflichtung, in Person zu leisten. Selbstverständlich ist das nur das Prinzip, praktisch ist es einfach unmöglich, daß alle Aufträge, ohne fremde Hilfe in Anspruch zu nehmen, von dem, der den Auftrag angenommen hat, in eigener Person ausgeführt werden. Andererseits entspricht es aber der Billigkeit, daß der Geschäftsherr, wenn es ihm nun schon einmal gestattet ist, die Ausführung des Auftrages an andere weiterzugeben, aber auch für jeden Schaden aufkommt, die seine Leute verursachen. Diese Regelung entspricht ungefähr derjenigen, die bei der Haftung des Staates für seine Beamten getroffen ist, wenngleich hier noch eine Reihe weiterer Komplikationen hinzutritt.

Im § 278 des Bürgerlichen Gesetzbuches ist in Verfolg des oben dargelegten Prinzips ausdrücklich erklärt, daß jeder, der eine vertragliche Verpflichtung erfüllen will und der sich dazu irgendwelcher Erfüllungsgehilfen bedient, für ein Verschulden seiner Gehilfen — unter Verschulden ist hier Vorsatz und jede Form von Fahrlässigkeit zu verstehen — genau so einzustehen hat, als habe er sich selbst die gleiche zum Schadenersatz verpflichtende Handlung zuschulden kommen lassen. Wohlgemerkt aber: es muß sich hier immer um entstandene Schäden handeln, die bei Erfüllung des abgeschlossenen Vertrages entstanden sind.

Ganz anders ist die Rechtslage, wenn durch den Gesellen ein Schaden hervorgerufen wird, der jemanden trifft, den keinerlei vertragliche Fäden mit dem verantwortlichen Meister verbinden.

Ein Beispiel möge den Unterschied veranschaulichen. Ein Elektromeister schickt seinen Gesellen in das Haus eines Kunden, wo eine an der Decke befindliche Lampe repariert werden soll. Der Geselle stellt aus Fahrlässigkeit den Tritt nicht achtsam genug auf, der Tritt gleitet aus, zertrümmert eine Fensterscheibe, und gleichzeitig wird ein vor dem Fenster stehender Blumentopf herausgestoßen, der den Zylinder eines unten

auf der Straße vorübergehenden Herrn erheblich beschädigt. Wenn die Beteiligten nun Schadenersatzansprüche geltend machen, wer muß dann zahlen?

Wir müssen unterscheiden: der Elektromeister (resp. sein Geselle) stand mit dem Wohnungsinhaber in einem vertraglichen Verhältnis, das durch die Reparatur der Deckenlampe geschaffen war. In diesem Falle muß der Meister ohne weiteres haften und den Schaden bezahlen. Er hat keine Möglichkeit, irgendwelche Entschuldigungsgründe vorzubringen, er kann sich insbesondere nicht auf das sonst einwandfreie Auftreten seines Gehilfen berufen. Anders dagegen regelt sich die Haftpflicht, soweit der fremde Herr, der unten auf der Straße ging, mit seinem Schaden in Frage kommt. Irgendein Vertragsverhältnis besteht hier nicht, er war an der ganzen Arbeit völlig unbeteiligt, und nur durch einen Zufall ist er in den unglücklichen Fall verstrickt worden.

Mit Recht hat nun das Gesetz erkannt, daß es zu weit führen würde, wenn der Meister hier für jeden nur erdenkbaren Schaden, der bei irgendeiner auszuführenden Arbeit entstehen kann, haftbar gemacht werden sollte. Im selben Augenblick würden die Fälle, in denen man sich an ihn halten kann, uferlos werden, und er hätte kaum eine ruhige Stunde mehr. Es ist deshalb für alle die Schäden, die außerhalb des Rahmens eines gültigen Vertragsabschlusses entstehen, eine besondere Regelung im § 831 des Bürgerlichen Gesetzbuches geschaffen, wo zwar im ersten Satz wiederum grundsätzlich bestimmt ist, daß derjenige, der einen andern zu einer beliebigen Verrichtung bestellt, zum Ersatz desjenigen Schadens verpflichtet ist, den der andere in Ausführung der Verrichtung einem Dritten zufügt, wo daneben aber eine praktisch außerordentlich erhebliche Ausnahme geschaffen ist. In allen diesen Fällen soll der Meister von jeder Schadenersatzpflicht frei sein, wenn er nachweisen kann, daß ihn bei der Auswahl der von ihm bestellten Personen und bei ihrer Beaufsichtigung kein Verschulden trifft, daß er seinerseits hierbei die erforderliche Sorgfalt hat walten lassen.

Soweit also in unserem Beispiel die Ersatzansprüche des fremden Herrn wegen seines beschädigten Zylinders in Betracht kommen, braucht der Meister nur den Nachweis zu bringen, daß sein Geselle ein ordentlicher, zuverlässiger Mensch ist, daß er genügend instruiert war und daß das ihm zur Verfügung gestellte Handwerksgerät den daran zu stellenden Forderungen entsprach. Die Haftung für alle Schäden also, die unbeteiligte Dritte treffen, ist für den Meister eine viel leichtere, da er wohl in den meisten Fällen den ihn entlastenden Entschuldungsbeweis führen kann.

Wenn wir nun im einzelnen zu der vertraglichen Haftung zurückkehren, so ist es notwendig, auch hier die Fälle, die sich möglicherweise ergeben können, zu begrenzen. Der Meister haftet, wie es im Gesetz heißt, nur für die Handlungen seiner Erfüllungsgehilfen. Daß zu diesen wohl in allen Fällen die Gesellen und Lehrlinge — auch die Jugendlichen — zählen, dürfte kaum einem Zweifel unterliegen. Einspringen muß der Meister sowohl dann, wenn seine Angestellten einem Kunden aus Vorsatz schädigen, als auch dann, wenn ihnen nur — grobe oder leichte — Fahrlässigkeit zur Last fällt. Selbstverständlich ist es in allen Fällen, daß nicht nur der Meister allein der Verantwortliche ist, sondern in erster Linie ist derjenige, der den Schaden wirklich verursacht hat, haftpflichtig, also der Geselle oder Lehrling selbst. Die Regelung, daß auch der Meister für den Schaden aufzukommen hat, ist in der Hauptsache aus dem Gesichtspunkte getroffen, weil in der Regel der Meister der wirtschaftlich leistungsfähigere ist und den Auftraggeber unter keinen Umständen der Schaden treffen soll. In jedem Fall soll es dem Meister unbenommen sein, sich dann, nachdem er den Schaden bezahlt hat, seinerseits wieder an den zu halten, der vorsätzlich oder fahrlässig gehandelt hat: er kann also seinen Angestellten hinterher Abzüge vom Lohn machen, wobei er jedoch im Falle, daß der Angestellte damit nicht einverstanden sein sollte, die Grenzen des der Beschlagnahme nicht unterliegenden Lohnteiles beachten muß. Nicht jede Handlung jedoch, die der Geselle oder Lehrling für den Meister einem Vertragskontrahenten gegenüber vornimmt, kann den letzteren gegebenenfalls zum Schadenersatz verpflichten. Es muß sich um solche Maßnahmen handeln, die zur Erfüllung der Verbindlichkeit vorgenommen werden. „Als Erfüllungshandlungen" — so heißt es in dem neuen Kommentar der Reichsgerichtsräte — „sind nun jedoch nicht nur solche Maßnahmen anzusehen, durch welche die eigentlich geschuldete Leistung bewirkt und die Schuld sonach zum Erlöschen gebracht werden soll; vielmehr auch solche Maßnahmen, die nur mittelbar zu einer gehörigen Leistung erforderlich sind; auch die Vornahme nur vorbereitender Handlungen und gegebenenfalls auch Unterlassungen. Denn zur Erfüllung der Verbindlichkeit gehört alles, was (aus dem Vertrage) vom Vertragsschuldner überhaupt verlangt werden kann".

Danach braucht der Meister also nicht einzustehen für alle diejenigen Handlungen, die von seinen Angestellten nur gelegentlich oder anläßlich der Erfüllung einer Verbindlichkeit vorgenommen werden. Wenn beispielsweise ein Tischlergeselle, der in einem fremden Hause eine Reparatur auszuführen hat, dort während seiner Arbeitszeit sich eines Diebstahls oder eines Betruges schuldig macht, so geht den Meister diese ganze Angelegenheit auch hinsichtlich der zivilrechtlichen Auswirkungen nichts an, wobei nebenbei bemerkt sei, daß eine strafrechtliche Verantwortung überhaupt niemals in Frage kommt, da unser geltendes Strafrecht das Prinzip der Stellvertretung überhaupt nicht kennt und grundsätzlich nur derjenige Strafe zu erleiden hat, der eine strafbare Handlung ausgeführt hat. Der Meister haftet für seinen Erfüllungsgehilfen privatrechtlich auch dann nicht, wenn dieser gerade denjenigen Gegenstand, den er ausbessern soll, sich widerrechtlich aneignet. Anders liegt der Fall schon wieder, wenn der Angestellte denselben ausbesserungsbedürftigen Gegenstand mutwillig zerstört oder ihn noch mehr beschädigt. Ebenso bleibt die Haftpflicht des Meisters von Bestand, wenn durch Fahrlässigkeit des Gesellen ein mittelbarer Schaden an andern Gegenständen, die mit dem eigentlichen Vertragsobjekt in gar keinem Verhältnis mehr stehen, entsteht, wenn etwa der mit der Herstellung einer elektrischen Beleuchtung beauftragte Angestellte eines Werkunter-

nehmens durch Unvorsichtigkeit einen Brand hervorruft.

Ein in diesem Zusammenhang bestehender Unterschied zwischen Gesellen und Lehrling läßt sich nicht herausfinden und begründen: beide haben, soweit sie Dritten gegenüber auftreten, die gleiche Stellung der gesetzlichen Erfüllungsgehilfen. Eine hiervon ganz verschiedene Frage ist es, in welchem Innenverhältnis sie zu ihrem Meister stehen und in welcher Form sich dieser auf dem Regreßwege wieder an ihnen schadlos halten kann. Diese Frage führt auf ein ganz anderes Feld, führt in das Gebiet des Arbeitsrechts, und auch eine nur andeutungsweise geführte Behandlung dieses Themas würde den Rahmen dieser Abhandlung unweigerlich sprengen.

Was nun den Umfang der Haftung betrifft, die den Meister an Stelle seiner Angestellten treffen kann, so wurde bereits erwähnt, daß er genau so für jeden Schaden einzustehen hat, als habe er ihn selbst verursacht. Zu ersetzen braucht er jedoch nur den wirklich entstandenen Schaden, der seitens desjenigen, der Ersatzansprüche geltend macht, nachgewiesen werden muß. Wenn sowohl auf der Seite des Angestellten als auf der des Geschädigten ein Verschulden vorliegt, so greifen die allgemeinen Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches über das sog. „konkurrierende Verschulden" ein, die im § 254 dieses Gesetzes niedergelegt sind und wonach die Höhe des beiden Teilen zur Last fallenden Verschuldens gegenseitig verrechnet wird. Erwägung möge noch finden, daß Ersatz für ausgestandene Schmerzen (Schmerzensgeld) in diesem Zusammenhange niemals zum entstandenen Schaden gehört und deshalb niemals geltend gemacht werden kann. Der Kunde, der vom Friseurgehilfen geschnitten oder sonst verletzt wurde — womit wir auf unser bereits zu Anfang gegebenes Beispiel zurückkommen — kann vom Meister wohl den ihm wirklich erwachsenen Schaden ersetzt verlangen, er kommt aber mit einem etwaigen Anspruch auf Schmerzensgeld nicht durch. Will er auch dieses haben, so kann er sich nur an den Gesellen selbst halten, der ihm gegenüber nicht aus Vertrag — ein solcher ist ja nur zwischen dem Kunden und dem Geschäftsinhaber zustandegekommen —, sondern nur nach den Vorschriften bezüglich „unerlaubter Handlung" haftet. Andererseits ist unter „wirklich entstandenem Schaden" nicht nur derjenige zu verstehen, der bereits genau in dem Augenblicke, in dem die zum Ersatz verpflichtende Handlung passierte, eingetreten war, sondern wie in anderen Fällen kann auch hier der entgangene Gewinn in die Schadensberechnung hineingezogen werden.

Wie bereits betont, ist die Haftung des Meisters in allen den Fällen, wo seine Gesellen und Lehrlinge nicht im Rahmen eines bestehenden Vertragsverhältnisses tätig geworden sind, sondern das Rechtsgut eines unbeteiligten Dritten verletzt haben, die mit dem Meister keinen Vertrag abgeschlossen haben, eine viel schwächere, da er sich durch den Nachweis, daß ihn selbst kein Verschulden trifft, völlig freimachen kann.

Interessant ist dabei nun die Frage, was er im einzelnen nachweisen muß, um darzutun, daß er seinerseits alle Pflichten erfüllt hat. Wenn es im Gesetz heißt, daß der Meister verpflichtet ist, bei der Auswahl der bestellten Personen die im Verkehr erforderliche Sorgfalt zu beobachten, so hat das Reichsgericht dazu ausgeführt, „daß der Meister bestimmte Tatsachen dartun muß, die ein Urteil darüber ermöglichen, ob die bestellte Person gerade zu der Verrichtung oder zu dem Kreise von Verrichtungen, die ihr aufgetragen waren, nach ihrer Befähigung und Verläßlichkeit geeignet war, oder von ihm bei gewissenhafter Überlegung als geeignet angesehen werden konnte". Während es sich also bei den Schäden, die bei Erfüllung einer Vertragsverpflichtung entstehen, darauf, ob den Meister ein Verschulden trifft oder nicht, überhaupt nicht ankommt, ist hier alles auf die Schuldfrage zugespitzt. Der Meister muß überzeugend darlegen, daß seine Angestellten zuverlässige Leute sind, daß sie im einzelnen Falle durchaus geeignet waren, die ihnen übertragenen Arbeiten auszuführen, daß sie völlig ausreichend instruiert waren und daß sie, soweit es praktisch angängig war, unter der erforderlichen Aufsicht standen. Dabei braucht man keine besondere Ängstlichkeit walten zu lassen, sondern die Gesichtspunkte der Üblichkeit und der im Verkehr beobachteten Gewohnheit entscheiden. So hat das Reichsgericht jüngst — übereinstimmend mit der praktischen Erfahrung — entschieden, daß einem Maurer- oder Zimmerpolier, wenn seine Tüchtigkeit im allgemeinen dargetan ist, gewisse regelmäßige Geschäfte, wie die Aufstellung eines Bauzaunes oder die Vornahme von Ausschachtungsarbeiten, in gewöhnlichen Verhältnissen ohne weitere besondere Prüfung und Beaufsichtigung selbständig übertragen werden können, ohne daß dem Meister dadurch eine Schadenersatzpflicht bei eingetretenem Schadensfalle erwachsen könnte.

Soweit nun Lehrlinge für den Meister tätig werden, kann dieser sich naturgemäß nicht auf das Zeugnis und Urteil anderer verlassen, er muß hier selbst ganz genau prüfen, ob der Lehrling bereits in der Lage ist, Arbeiten dergestalt auszuführen, daß niemand dadurch einen Schaden erleidet. In keinem Falle kann sich der Lehrherr auf das jugendliche Alter des Lehrlings berufen. Bekanntlich können diejenigen, die wohl das siebente, aber noch nicht das achtzehnte Lebensjahr vollendet haben, für einen Schaden in zivilrechtlicher Hinsicht — auf dem Gebiet des Strafgesetzes bestehen ganz andere Altersstufen — nur dann verantwortlich gemacht werden, wenn sie bei Begehung der schädigenden Handlung die zur Erkenntnis der Verantwortlichkeit erforderliche Einsicht haben. Diese Voraussetzung gilt aber nur für die Jugendlichen selbst, nicht etwa auch für diejenigen, die solche Jugendlichen zu einer Verrichtung bestellen. Es kann hier also der Fall eintreten, daß derjenige, der den Schaden in Wirklichkeit verursacht hat, für eine Schadensersatzpflicht gar nicht in Frage kommt, während der Meister, ohne irgendwie Entschuldigungsgründe beibringen zu können, zur Zahlung herangezogen wird.

Wenn auch im allgemeinen eine Vermutung für ein Verschulden des Geschäftsherrn hinsichtlich seiner Sorgfalt- und Obhutspflicht besteht, eben deswegen ist ihm die Beweispflicht für seine Schuldlosigkeit aufgebürdet — so muß diese Vermutung da eine Grenze finden, wo nach den gegebenen Verhältnissen die Möglichkeit eines Verschuldens — z. B. in größeren Be-

trieben — aufhört. In derartigen Fällen hat das Reichsgericht die folgenden Richtlinien aufgestellt: „Ist in einem größeren Betriebe eine Mehrheit von Personen in der Weise beschäftigt, daß die eine der andern nachgeordnet ist und der mit einem Kreise von Verrichtungen betraute höhere Angestellte zur Ausführung gehörige niedere Verrichtungen einem Untergebenen nach seiner Auswahl überträgt, vielleicht auch überhaupt ermächtigt ist, die unteren Hilfspersonen nach seiner eigenen Prüfung und seinem Ermessen anzustellen, so richtet sich der Sorgfaltsbeweis des Geschäftsherrn zunächst auf die Auswahl des von ihm selbst ausgewählten höheren Angestellten; dem Geschäftsherrn ist es unter solchen Verhältnissen nicht möglich und nicht zuzumuten, daß er das ganze Personal des Betriebes selbst auswähle und selbst beaufsichtige; dazu muß der Nachweis einer ausreichenden Organisation kommen, die die ordentliche Geschäftsführung und Beaufsichtigung gewährleistet“.

Ein außerordentlich wesentlicher Unterschied zwischen der unbedingten Schadenersatzpflicht des Meisters im Rahmen vertraglicher Verhältnisse und derjenigen, die bei Verletzung von fremden, unbeteiligten Personen an ihn herantreten kann, liegt auch darin, daß der Meister selbst dann, wenn er seine Sorgfaltspflicht nicht zu beweisen vermag, noch von einer Ersatzpflicht entbunden werden kann unter der Voraussetzung, daß er nachweisen kann, daß der Schaden auch bei Anwendung dieser Sorgfalt entstanden wäre. Nach alledem ist der Meister nach den Vorschriften des § 831 des Bürgerlichen Gesetzbuches ungleich günstiger gestellt, als nach denen des § 278; hier wird es ihm kaum jemals gelingen, eine Schadensersatzpflicht von sich abzuwälzen, dort muß ihn tatsächlich schon ein erhebliches und offensichtliches Verschulden treffen, wenn es zu einer Verurteilung kommt. In jedem Fall muß er, wenn Ersatzansprüche gegen ihn geltend gemacht werden, genau prüfen, ob der Schaden einem Vertragskontrahenten zugefügt ist oder einer Person, die niemals einen Vertrag mit ihm abgeschlossen hat.

Perlen- und Edelsteinbörse der Welt

Ein Wiener Juwelier war vom Maharadscha von Kapurthala zu einer fachmännischen Besichtigung und Begutachtung der Schatzkammer berufen worden. Er fand dort mehrreihige Halsketten bestehend aus haselnußgroßen Perlen von edelstem Schimmer, Stücke, deren Wert unschätzbar war, da ähnliche Juwelen auf dem freien Markt nicht gehandelt werden. Bei vielen Juwelen, z. B. großen Smaragden der Turbanagraffen, fand sich tafelförmiger, mangelhafter Schliff, der auf hohes Alter der Stücke hinwies und „wie Glas“ wirkte. In den feinsten Farbenabstufungen und Linien waren Geschmeide aus Smaragden und Rubinen zusammengesetzt. Sehr sorgfältig waren bei Schmuckstücken die eigenartigen Ornamente ausgeführt, man sah Ziselierungen und Gravierungen, die unter fachmännischem Blick an Wert steigen mußte, wenn man bedenkt, daß sie in jahrelanger Arbeit mit primitivstem Werkzeug ausgearbeitet wurden. Einen anschaulichen Bericht gibt der Gewährsmann im N.W.T. über die Bombayer Perlenbörse: „In einem einfachen, einstöckigen Hause stiegen wir eine Holztreppe hinauf und kamen in ein mittelgroßes Zimmer, in dessen Mitte eine große Matratze lag, auf der einige Männer in indischer Tracht saßen. Sonst waren außer einigen Polstern und zwei Stühlen keine Einrichtungsgegenstände vorhanden. So primitiv es hier aussah, stellte dieses Zimmer doch eine der wichtigsten Perlenbörsen der Welt dar.

Die schönsten echten Perlen kommen aus Persien, wo sie im Golf von Basra gefischt werden. Die persischen Großhändler bringen ihre „Ware“ in Seidensäckchen nach Bombay zu den Großhändlern. Tag für Tag kommen auf der Bombayer Perlenbörse die bedeutendsten Perlenhändler zusammen. Sie rauchen unaufhörlich, trinken Tee und unterhalten sich, bis einer endlich sein Säckchen mit Perlen herauszieht und diese auf ein Tuch auf dem Boden ausschüttet. Es sind alle Größen und die verschiedensten Qualitäten von Perlen, die erst in den großen Perlenplätzen Europas, in Paris und London, sortiert werden und meist durch fünf oder sechs verschiedene Händlerfirmen gehen, ehe sie einzeln oder gereiht zum Juwelier kommen. Die anwesenden Großhändler betrachten auf der Bombayer Börse aufmerksam und schweigend die vorgelegte „Ware“. Dann packt der persische Händler die Perlen — oft 40 bis 50 Stück — wieder ein. Plötzlich fragt irgendjemand um den Preis. Der Verkäufer nennt ihn. Pause. Da kommt plötzlich ein einheimischer Perlenhändler nahe zum Verkäufer und reicht ihm die Hand. Zugleich nimmt er einen Schal vom Halse und bedeckt damit die Hände, die sich umfaßt halten. Kein Wort wird gesprochen. Aber die Vertragspartner sehen sich scharf in die Augen. Die auf der Börse Anwesenden nehmen keine Notiz von den Vertragschließenden, sondern rauchen, trinken Tee und unterhalten sich weiter. Unterdessen beginnen die Hände unter dem Schal „zu reden“. Es wird durch bestimmte Fingerbewegungen der Preis für die gezeigten Perlen ausgehandelt. Da die Finger unter dem Schal verborgen sind, weiß keiner der Anwesenden, welcher Preis ausgehandelt wird. Sind die beiden Vertragspartner einig geworden, so wird der Schal weggezogen, Inder und Perser gehen in das Haus des Käufers, wo Übernahme und Bezahlung erfolgt.

So wird im unscheinbaren Zimmer, das die Weltbörse für Perlen darstellt, rein auf Treu und Glauben das Geschäft abgewickelt, wobei es nie zu Unzulänglichkeiten und Differenzen nach Abschluß kommt, denn Käufer oder Verkäufer, die ihr heimlich unter dem Schal gegebenes Versprechen nicht halten würden, wären „unmöglich“ für jeden weiteren Verkehr auf der Bombayer Perlenbörse. In dieser primitiven Weise werden in Bombay nicht nur Perlen gehandelt, sondern auch Smaragde, Rubine, Saphire und andere Edelsteine, deren Umsatz nach 100 000 Pfund Sterling einzuschätzen ist.

Ophir, das Goldland König Salomos · A. Strukat

Die Schriften des Alten Testaments erzählen von unermeßlichen Schätzen an Gold und Edelsteinen, welche die Goldflotten des Königs Salomo (977—937 v. Chr.) aus fernen Ländern holten, und immer wieder wird das sagenhafte Goldland Ophir genannt, über welches die alttestamentlichen Schriften keine genauen Angaben machen. Wo lag nun Ophir? Seit Jahrhunderten hatte man darüber nachgedacht, und die merkwürdigsten Ergebnisse wurden gefunden. Bald sollte es Indien, bald gar Peru oder Mexiko sein. Die wirtschafts-geographische Betrachtung der Aufgabe läßt aber nur eine Möglichkeit zu, die sich mit dem biblischen Bericht in Einklang bringen läßt.

Von einer in Tyrus ansässigen Zentralstelle wurden die Unternehmungen zur See nach festen Plänen betrieben. Von Indien könnte man wohl Edelsteine, Affen, Pfauen und Sandelholz geholt haben, aber Gold hat das Land in nennenswerter Menge nicht hervorgebracht. In Ophir muß das Gold aber von Salomos Leuten unmittelbar aus der Erde geholt worden sein, und sicher war es nicht durch Handel erworben.

Eine einzige dieser Expeditionen lieferte 420 Kikkar Gold (1 Kikkar = 426 kg), was nach heutigem Goldwerte etwa eine halbe Milliarde Reichsmark bedeuten würde. Für diese riesigen Goldmengen hatte Palästina keine Gegenwerte, und darum können diese Schätze nur durch Bergwerksbetrieb, nicht aber durch Handel gewonnen sein. Indien hat aber Goldbergwerke von dieser Bedeutung nicht besessen.

Im ersten Buche der Könige 9, 26 finden sich einige Ortsnamen, und im 8. und 9. Kapitel des zweiten Buches der Chronik ein Bericht über die Reise der Goldflotte. Die einzige Stelle der Erde, die solche Goldmengen liefern konnte und gleichzeitig für eine vom Roten Meer ausgehende und im ganzen 3 Jahre dauernde Seereise erreichbar war, ist Südafrika, besonders das Hinterland der Sofalaküste von Mozambique, welches bis ins Mittelalter hinein das Goldland der Erde war. Auch der Afrikaforscher Karl Peters ist dieser Ansicht beigetreten. Die Spuren alter Goldbergwerke in dieser Gegend sprechen dafür, und bei Kapstadt hat man die Reste phönizischer Ruderschiffe gefunden. Die Reisedauer von 3 Jahren, die im zweiten Buche der Chronik angegeben wird, stimmt auch, wenn man für die Hin- und Rückfahrt der Schiffe je ein Jahr und für den Bergbaubetrieb ein weiteres rechnet.

Unter phönizischer Führung liefen die Schiffe von Okabar (in der Bibel Eziongeber genannt) aus und legten die Fahrt durch das Rote Meer bis Makalla gemeinsam zurück. Dann trennten sie sich und gelangten an den Küsten herfahrend nach einjähriger Reise in ihre Bestimmungsländer. In Indien oder auch in Ceylon wurde Handel getrieben, während die an der Sofalaküste gelandeten Leute in das den Phöniziern gut bekannte Maschonaland zogen, wo man erfolgreich das Gold schürfte.

Zu einer verabredeten Zeit trafen die beiden Flotten wieder zusammen, vielleicht in Aden (in der Bibel Uden genannt), in Südarabien, dem Haupthafen des Königreichs Saba, mit dessen Fürstin Salomo freundschaftliche Beziehungen unterhielt, und von hier wurde gemeinsam die Reise in die Heimat angetreten.

Vermischtes

Erste Hilfe bei Verbrennungen.

Verbrennungen, Verbrühungen, Verätzungen durch Säuren und Laugen sind in vielen Betrieben keine Seltenheiten. Die Heilungstendenz der meist sehr schwer und unter Eiterung abheilenden Verbrennungen leichteren und mittleren Grades ist recht ungünstig und in allererster Linie davon abhängig, welche Maßnahmen sofort im Anschluß an die Verbrennungen vorgenommen werden. Allgemein bekannt ist ja, daß man die Anwendung von Wasser streng vermeiden soll. Beliebt und günstig wirkend ist die Anwendung von Fetten und Ölen. Leider besteht hier die Möglichkeit, daß durch die Verwendung der meist nicht sterilen, das heißt keimfreien Öle eine Infizierung der Brandwunden erfolgt. Langwierige Eiterungen pflegen sich anzuschließen. Ausschlaggebend für die Wirkung jedes Mittels, das man zur Behandlung von Brandwunden heranzieht, ist die möglichst sofortige Anwendung. Verzögerungen in der Anwendung von einer Minute können bei ausgedehnten Verbrennungen schon die nachteiligsten Folgen haben. Ein wenig bekanntes aber außerordentlich wirksames, jedem zugängliches Mittel gegen Verbrennungen und Verätzungen jeder Art finden wir nun in dem allgemein bekannten Alkohol und zwar in der sogenannten wasserfreien Form, die auch als absoluter Alkohol bezeichnet wird. (Unter dieser Bezeichnung in jeder Drogerie und Apotheke erhältlich.) Die Erfolge, die man bei Anwendung des absoluten Alkohols erzielt sind geradezu überraschend. Schnell angewendet kommt es bei kleineren Verbrennungen noch nicht einmal zur Bildung von Brandblasen. Die verbrühten oder verbrannten Stellen, die anfänglich rot gefärbt sind, heilen je nach der Schwere der Verbrennung in wenigen Tagen ab, vorausgesetzt daß der absolute Alkohol so schnell wie möglich auf die verbrannten Stellen gebracht wird. Die Anwendungsweise ist bequem. Handelt es sich, wie vielfach, um Stellen an den Händen, die verbrannt sind, dann bringt man in eine flache saubere Porzellanschüssel genügend absoluten Alkohol und badet gewissermaßen die verbrannten Stellen darin. An Körperstellen, die in dieser Weise nicht zu behandeln sind, Gesicht, Oberarm usw. legt man mit Alkohol getränkte Mullbinden auf und erneuert diese häufig. Bei Verätzungen beispielsweise durch heiße konzentrierte Säuren und Laugen spült man die geätzten Körperstellen unter Verwendung von viel Alkohol ab, um die Einwirkung der Säuren bzw. Laugen auf die Körperflächen auszuschalten und kann so ohne Anwendung von Wasser die gefährlichen Körper von der Haut entfernen. Später legt man dann noch mit Alkohol getränkte Kompressen auf. Der Alkohol lindert durch seine kühlende Wirkung stark

die manchmal auftretenden unerträglichen Schmerzen und was besonders wichtig ist, bei der Verwendung des Alkohols können die Brandwunden nicht infiziert werden, wie dies fast die Regel ist bei der Anwendung nicht keimfreier Öle und Fette. Besonders auffällig aber ist, daß Brandwunden, die möglichst schnell der geschilderten Behandlung mit absolutem Alkohol unterworfen wurden, in einer weit kürzeren Zeit abheilen als solche die unzureichend behandelt wurden. Bei schweren Verbrennungen ist es naturgemäß Sache des Arztes die weitere Behandlung zu übernehmen, die schnelle Anwendung des Alkohols ist aber trotzdem ausschlaggebend für die vollständige und gutartige Abheilung zahlreicher Verbrennungen. Überall dort wo Verbrennungen nicht zu den Seltenheiten gehören, dürfte es zweckmäßig sein einen oder mehrere Liter absoluten Alkohol in Glasflaschen bereitzuhalten, die, um eine mißbräuchliche Verwendung zu Trinkzwecken auszuschließen, plombiert sein können. Unterweisungen zur zweckmäßigen und sachgemäßen Anwendung müssen vorhanden sein. Hinzuweisen ist dabei auf die ja allen bekannte Tatsache, daß Alkohol brennbar ist, so daß die Verwendung nicht in der Nähe offener Flammen erfolgt.

Gesetzliche Bekämpfung des Zugabeunwesens.

Im Hinblick auf das vom vorläufigen Reichswirtschaftsrat vom Reichswirtschafts- und dem Reichsjustizministerium angeforderte Gutachten über das Zugabewesen wird die Frage einer gesetzlichen Beseitigung der aufgetretenen Auswüchse allenthalben in erhöhtem Umfange erörtert. Handel und Gewerbe kann es nur begrüßen, daß sich auch der Verband der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands auf seiner 27. Tagung in München, die verbunden war mit dem 25jährigen Jubiläum des Münchner Handelsschutz- und Rabattsparvereins, eingehend mit den Möglichkeiten einer gesetzlichen Regelung des Zugabewesens befaßte. Nach einem, die verschiedenen Gesichtspunkte wirtschaftlicher und rechtlicher Natur erläuternden und erörternden Vortrage von Dr. jur. Scholand, Dortmund, dem Syndikus des Einzelhandelsverbandes Dortmund, wurde folgende Entschließung einstimmig angenommen: „Im volkswirtschaftlichen Interesse von Handel, Handwerk, Industrie und Verbraucherschaft ist die Schaffung eines Gesetzes, welches die Auswüchse des Zugabewesens unterdrückt, unerläßlich. Der Verband der Handelsschutz- und Rabattsparvereine Deutschlands schlägt vor, zu diesem Zwecke das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb im Sinne folgender Leitsätze zu ergänzen:

Es ist verboten und strafbar:

1. Zugaben von Waren durch öffentliche Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, anzukündigen.
2. Waren als Zugaben zu geben, die nicht der Hauptware gleich sind.
3. Zugaben zu gewähren, wenn nicht dem Zugabenempfangsberechtigten der Anspruch gewährleistet ist, statt der ihm zustehenden Zugabeware sich auf Wunsch den Gegenwert in bar auszubedingen, der dann vorbehaltlos zu entrichten ist. Der Barwert der Zugabe und der Anspruch auf diesen müssen bei Verkauf der Hauptware dem Kunden bekannt sein."

Kanadischer Bernstein.

Seit rund 50 Jahren weiß man zwar, daß der Cedar-See in Manitoba (Kanada) ein großer Reichtum an Bernstein vorhanden ist. Indessen wollte man von Regierungsseite bislang an die Ausbeutung der Lagerstätten deswegen nicht herangehen, weil früher die Entfernung bis zur nächsten Bahnstation rund 1500 Kilometer betrug. Inzwischen sind sowohl die Hudsonbai-Bahn wie die kanadische Bahnstation von Winnipeg her schon etwa auf 50 Kilometer herangebracht worden. Daher wird zurzeit ernstlich an die Ausbeutung gedacht. Es handelt sich um einen großen Reichtum, der den in den Rändern an der Ostsee oder von Albany im Staate Neuyork wesentlich übertrifft, zumal da die Fundstätten in Manitoba überhaupt erst von umwohnenden Indianern zu primitiven Schmuckgegenständen in Angriff genommen worden sind. Die Farbe des Cedar-Bernsteins bewegt sich zwischen Hellgelb und Tiefbraun, er ist in mannigfaltigen Größenverhältnissen auffindbar. An einer Stelle sollen 10% des gesamten Sandes als Bernstein festgestellt worden sein. Demnach können wir damit rechnen, daß die notleidenden preußischen Staatsbetriebe des Bernsteins später einem kräftigen neuen Wettbewerber des Übersees begegnen werden.

Zur Frage der Innungszugehörigkeit.

Die bisherigen Zweifel darüber, ob ein Gewerbetreibender gleichzeitig mehreren Innungen angehören kann, sind neuerdings durch § 8 des Reichsgesetzes vom 11. Februar 1929 (Handwerksnovelle) in bejahendem Sinne geklärt worden. Es können demzufolge die Mitglieder einer Zwangsinnung freiwillig auch anderen Innungen angehören oder ihnen beitreten, sofern sie die Voraussetzungen hierfür erfüllen. Gestützt wird diese Auffassung noch durch nachstehenden, dem Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertag erteilten Bescheid des Reichskommissars für das Handwerk: „Ein allgemeines Verbot der gleichzeitigen Zugehörigkeit eines Gewerbetreibenden zu einer Zwangsinnung und einer freien Innung war auch bisher in der Gewerbeordnung nicht ausdrücklich ausgesprochen. Ein solches Verbot wurde vielmehr lediglich aus der Vorschrift in § 100b Abs. 5, Satz 2 GO. gefolgert, in welcher an sich nur bestimmt war, daß diejenigen Mitglieder einer freien Innung, welche einer neuerrichteten Zwangsinnung anzugehören haben, kraft Gesetzes aus der bisherigen Innung ausscheiden müssen. Nachdem die letztbezeichnete Vorschrift durch das Gesetz zur Änderung der Gewerbeordnung (Handwerksnovelle) vom 11. Februar 1929 dahin abgeändert worden ist, daß dem Mitglied einer neu errichteten Zwangs-Innung die weitere Zugehörigkeit zu einer freien Innung, der er bis dahin angehörte, ermöglicht wird, ist damit das Verbot einer gleichzeitigen Zugehörigkeit zu einer freien und zu einer Zwangsinnung völlig gefallen".

DIE GOLDSCHMIEDE-KUNST

VERLAG HERM. SCHLAG NACHF. LEIPZIG

Weihnachts-Propaganda-Nummer

ÄLTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

HSN

22. HEFT / 50. JAHRGANG / 19. OKT. 1929



(Mit einem 4. Preis ausgezeichnetes Inserat.)

50. Jahrgang

Die
GOLDSCHMIEDEKUNST

Nummer 22

Leipzig, am 19. Oktober 1929

Was müssen wir tun, um das Weihnachtsgeschäft lohnend zu gestalten?

Das Weihnachtsgeschäft rückt allmählich näher und mit unserer heutigen Nummer eröffnen wir die Beratungen über die Maßnahmen, welche zu ergreifen sind, um das Geschäft bewußt zu heben. Mit voller Absicht sagen wir „Beratungen", denn wir wollen keineswegs in einer uns überhebenden Weise ein Diktat vorschreiben, was am zweckmäßigsten zu tun und zu lassen ist, sondern wollen auch vor allem die am meisten interessierten Kreise zu Wort kommen lassen.

Zu diesem Zweck haben wir an eine Anzahl Juweliere die Anfrage gerichtet: „Was müssen wir tun, um das Weihnachtsgeschäft lohnend zu gestalten?" Heute sind wir in der Lage, eine kleine Auslese der ersten Antworten zu diesem Thema zu veröffentlichen und man sieht hieraus, wie ernst die gestellte Frage die Herren Kollegen beschäftigt. Man erkennt auch aus den Zuschriften die Wege welche einzuschlagen sind und ohne uns vorerst selbst zu äußern, bitten wir unsere Leser, doch ebenfalls Stellung zu diesem Thema zu nehmen. Wir stellen unsere „Goldschmiedekunst" zu dieser Aussprache gerne zur Verfügung und hoffen, daß durch dieselbe etwas wirklich Positives und Ersprießliches geleistet wird.

Die eine der Zuschriften legt einen besonderen Wert auf das Schaufenster. Wir dürfen wohl in diesem Zusammenhang auf das soeben in unserem Verlag erschienene kleine Werkchen „Das Schaufenster des Juweliers und Uhrmachers" hinweisen, das dem aufmerksamen Leser manchen Wink gibt.

Im übrigen werden wir am Schlusse des Aussprache alle Anregungen herausschälen, so daß wir den Fachgenossen noch rechtzeitig vor Weihnachten eine summarische Übersicht, ein Brevier geben können darüber, was zu tun ist, um das Weihnachtsgeschäft nach Kräften lohnend zu gestalten.

Zu dieser Frage schreibt Herr Juwelier Ernst Treusch, Leipzig: Auf Ihre Anfrage teile ich Ihnen mit, daß meines Erachtens im kommenden Weihnachtsgeschäft derjenige am besten abschneiden wird, der für sein Angebot die richtigste — nicht die größte — Propaganda macht und der sein Warenlager so gestaltet hat, daß er den höchsten Ansprüchen, die in seinem Aktionsradius gestellt werden, voraus ist. Die Zusammenstellung des Lagers und die Art der Propaganda sind die Probleme, die planvoll durchdacht und systematisch durchgeführt werden müssen. — Daß auf diesem Wege der Juwelier keine planvolle Unterstützung der für eine Gemeinschaftspropaganda verantwortlichen Stellen findet, ist bedauerlich. Er, resp. seine Interessenvertretung, hat darauf hinzuwirken, daß eine zielbewußte Juwelier- (nicht Galanteriewarengeschäfts-) Propaganda getrieben wird. — Ich halte dieses Ziel für eines der erstrebenswertesten unseres Gewerbes. — Ein weiteres, sehr ernstes Ziel ist es, Schädlingen unseres Gewerbes zu Leibe zu rücken. Der Wahnsinn der Besteckpreis-Unterbietung hat Firmen an den Pranger gestellt, die man in irgendeiner Form aber endgültig aus der Gemeinschaft anständiger Konkurrenten ausschließen sollte. — Erst dann kann man an die gesunde Fundierung des Besteck-Geschäftes, seine Propagierung und seinen Ausbau denken. — Ohne diese energische Operation gehört es zu jenen Umsatzfaktoren, die das Weihnachtsgeschäft noch nicht zu dem wünschenswerten Ertrāgnis bringen. —

Herr Erich Witzki in Fa. Franz Witzki, Elbing, äußert sich wie folgt: Ganz einfach — viel verkaufen und auf Preise halten, das heißt nicht schleudern und keine Extrarabatte gewähren. — Um viel verkaufen zu können, muß man natürlich „Reklame" machen. Die beiden Arten „Werbeschriften und Schaufenster" sind uns ja allen bekannt, genau wie Anzeigen und Kino mit dazu gehören, aber leider viel Unkosten verursachen. Für die meisten Kollegen (die nicht zu den Promi-

nenten gehören), halte ich das Fenster für die richtigste und billigste Kundenwerbung. „Zeige mir dein Fenster, und ich werde dir sagen, was mit dir los ist.“ Daß unsere Fenster gut erleuchtet werden, nicht nach außen blenden, sauber und nochmals sauber sein, sowie oftmals gewechselt werden müssen, ist ja wohl selbstverständlich. Es muß aussehen, wie ein Geburtstagstisch, mit Liebe und Freude gemacht. Man selbst muß bei der Schaufensterbesichtigung sagen: „Donnerwetter, das Stück ist schön, — begehrenswert — gehe rein und kauf' es dir, wenn dein Geldbeutel es zuläßt,“ d. h. nicht zu viel ins Fenster und Preise ran. Dann halte ich für sehr werbend, wenn das Fenster auch nach Geschäftsschluß gut erleuchtet ist bis einige Zeit nach Theaterschluß. Vor allen Dingen muß an Sonn- und Feiertagen das Fenster in vollem Glanze erscheinen, damit das Publikum sich daran erfreuen kann und zum Kauf angeregt wird und nicht wie ein ausgeraubter Raum anzusehen ist. Wir müssen aus dem „Bete und Arbeite“ ein „Dekoriere und Arbeite“ machen.

Hofjuwelier E. Goldschmidt, Köln, gibt die nachfolgende Anregung: Auf Ihre Anfrage vom 2. Oktober erwidere ich Ihnen höflichst, daß ich es für zweckmäßig halte, in den bekanntesten Tagesblättern der einzelnen Städte im Feuilleton geschickt abgefaßte Artikel erscheinen zu lassen, die werbenden Charakter haben, ohne ausschließlich als solche vom Leser erkannt zu werden. In dieser Weise hat auch die Kölner Juwelier-Vereinigung in der Kölnischen Zeitung einen recht umfangreichen Artikel veröffentlichen lassen, der u. a. Front gegen den unechten Schmuck macht und den Wert des echten Schmucks und des Silbers betont sowie gleichzeitig die neueste Mode kurz charakterisiert.

Juwelier Paul Axthelm i. Fa. A. Eichapfel, Weißenfels, steuert in seiner Zuschrift auf die Reklame zu: Zu Ihrer Rundfrage über Gemeinschaftsreklame des Goldschmiedes habe ich folgende Gedanken: Der Verleger einer Gemeinschaftsreklame muß bei Schaffung einer solchen in erster Linie das Wohl des Standes im Auge behalten und ihm dienen. Die Schrift darf nicht universell auf Goldschmiede, Uhrmacher und Luxuswarengeschäfte zugeschnitten werden und muß in enger Verbindung mit dem Reichsverband zustande kommen. Der klingende Gewinn daran, der für den Verleger ja aus begreiflichen Gründen die Hauptsache ist, kommt für den Goldschmied erst in zweiter Linie, ihm ist die Schönheit, Zweckmäßigkeit und Werbekraft der Schrift die Hauptsache. Das Heftchen muß dabei aber billig hergestellt werden, was durch große Auflage erzielt wird. Es muß ausgezeichnet wirkungsvolle, künstlerische Abbildungen bringen, die jedoch nicht herausfordernd, kitschig, sondern eine dezente Art zur Schau tragen, beileibe nicht hypermodern, das würde die Allgemeinheit, an die sich das Heftchen wendet, nur abstoßen und das Gegenteil erzielen.

Photos mit Schmuck tragenden Damen und Herren, einige Schmuckeinzelabbildungen, als Einleitung ein kurzer Werbespruch oder Gedicht, ein Schmuck- und Modeaufsatz, die Liste der Monatssteine, ein Aufsatz über Steine und Perlen, dann zur Aufklärung einen oder zwei kurze technische Aufsätze, z. B. über Reinigen von Gold- und Silberwaren mit Benennung der gebräuchlichsten Putzmittel, Behandeln von silbernen Messern, was der Schmerz jeder Hausfrau ist usw., damit dadurch das Heftchen wertvoll gestaltet und infolgedessen auch aufgehoben wird.

Herr Juwelier Reimann, Berlin, der unseren Lesern ja als Mitarbeiter kein Unbekannter ist, äußert sich zu der Frage wie folgt: Wenn das Dezembergeschäft wirklich „lohnend“ sein soll, was wir doch alle wünschen und hoffen, so muß in allererster Linie das Warenlager mit den richtigen Waren versehen sein. Es nützt nichts, vielleicht ganz aparte und hübsche Sachen einzukaufen, die aber für den betreffenden Betrieb schwer abzusetzen sind. — Bei einem anderen Kollegen mit der dazugehörigen Kundschaft wären gerade diese Objekte das richtige, während sie bei Ihnen, lieber Kollege, möglicherweise liegen bleiben. Sie meinen, Sie seien kein Prophet, um zu wissen, welches Stück und welcher Genre Anklang finden wird? Aber, aber. Sie haben doch sicherlich als eifriger Leser der Fachpresse manchen Artikel über Statistik gelesen, nicht wahr? Nun, also die einfachste Statistik wird Ihnen sagen, welche Artikel im Dezember verlangt werden dürften.

Kaufen Sie also ungefähr nach den aus dieser Statistik zu ersehenden Waren ein (auch für wieviel Sie einzukaufen haben, werden Ihnen diese bescheidenen Ziffernkolonnen verraten) und Sie werden sehen, daß Sie dann das richtige Lager für Ihre Kundschaft haben werden. Es wird dann so leicht keiner mehr bei Ihnen Sachen verlangen, die Sie nicht haben, und umgekehrt werden Sie wahrscheinlich nichts kaufen, nach dem keine Nachfrage ist. Eines schickt sich nicht für alle, das muß man sich bei jedem Einkauf immer wieder vor Augen halten.

Das zweite Erfordernis ist das gut und richtig dekorierte Schaufenster. Auch hier wird Ihnen die Statistik manchen Rat geben. Nehmen Sie lieber Waren heraus, die Platz im Fenster beanspruchen und nicht verkauft werden, und dekorieren Sie es mit jenen Artikeln und Preislagen, die wirklich „gehen“. — Mancher Kollege hat einen falschen Stolz und stellt fortwährend seine besten Stücke aus, die schon jeder kennt, während seine Kundschaft bei ihm die hübschen neuen Bijouterien und Kleinsilberwaren sucht, welche er im Laden liegen hat, um nicht zu „kurant“ zu erscheinen.

In den letzten Jahren erfreuen sich dank der steten Mahnungen die Fenster auch der kleinsten Plätze einer recht beachtenswerten Pflege. Aber es könnte noch viel mehr geschehen. Die schönste und preiswerteste Ware verliert, wenn sie schlecht dargeboten wird. Sparen Sie an allem Möglichen, verehrter Leser, aber nicht am Schaufenster! Der Weihnachtsmann ärgert sich sonst und kauft die Geschenke für seinen großen Sack bestimmt wo anders. — —

Was nutzt aber die beste Ware und das schönste Fenster, wenn davon die Käuferschaft nichts weiß! Sie wissen doch die Geschichte von dem Mann, der Gold zum Preise von Flußsand zu verkaufen bereit war, und dabei elend verhungerte, weil die Welt von diesem vorteilhaften Angebot nichts erfahren hatte.
Auch wir verschenken oft unsere Ware (siehe Bestecke) und trotzdem werden unsere Läden nicht gestürmt. Wenn wir aber erst den richtigen Gegenwert beanspruchen, dann wird der Zulauf noch kleiner werden. Deshalb bedarf es der Reklame für unsere Betriebe und unser Fach. Was dafür ausgegeben wird, kommt bestimmt zumindest verdoppelt wieder an reinem Nutzen ein. Ich bin als letzter der Meinung, daß man durch Reklame allein die Kaufkraft ins unendliche vermehren kann, aber wenn wir gar nichts machen, so gibt der Käufer eben sein Geld für solche Artikel aus, deren Besitz ihm begehrenswert gemacht wird. — Nur der von den Kollegen wird ein lohnendes Geschäft zu Weihnachten machen, der dafür Verständnis und eine offene Hand hat.
Wer diese drei Bedingungen für sein Geschäft erfüllt, neben den anderen, die ja selbstverständlich sind (Sauberkeit, Höflichkeit, Fleiß, strenge Gewissenhaftigkeit und wie all diese so erstrebenswerten Tugenden des Kaufmannes heißen), der wird an Heiligabend, oder vielleicht schon früher, sehen, daß seine Mühe nicht umsonst gewesen ist und daß ihm wirklich auch ein „Lohn“ beschieden wurde; was ich allen Kollegen von Herzen wünsche.

Außerdem sind und eine ganze Anzahl Meinungsäußerungen zu unserer Frage in Aussicht gestellt, die wir hoffentlich in der kommenden Nummer unseren Lesern unterbreiten können.

Das Schaufenster als Kunstwerk · Dr. A. S. Frischauer

Die Auslagen der Geschäfte sind so mitbestimmend für das Antlitz der modernen Straße, daß sie nicht nur eine Privatangelegenheit des einzelnen Kaufmanns sind, sondern in ihrer Öffentlichkeit das gesamte Publikum betreffen, jeden zufälligen Passanten, der von Fall zu Fall als Käufer in engere Beziehung zum Laden tritt. Speziell in Paris bildet das Schaufenster als Kunstwerk ein eigenes, viel ereifertes Problem, Baukünstler stellen eigene Gesetze für die vollkommene Schönheit der modernen Auslage auf und besondere Studios sind unter der Leitung von Architekten, Malern, Bildhauern und Dekorateuren die Laboratorien, in denen unausgesetzt neue Ideen für die wirkungsvolle Gestaltung des verführerischen Schaufensters entstehen, wo subtile Analysen und raffinierte Synthesen von Farben, Mustern und Formen hervorgezaubert werden, die dann, hinter blinkenden gläsernen Kulissen und von strahlenden Lichtern gesteigert modelliert, ihrerseits das Publikum bezaubern sollen.
„Museen für das Volk“, für den Mann in der Tretmühle des Alltags, werden die modernen Schaufenster in Paris genannt, und wie bei Gemälden und Skulpturen, wird auch bei Kompositionen von Kravatten und Handschuhen Rhythmus gepredigt, das Ebenmaß der Dimensionen, die harmonische Kontrastierung der Linien und Flecke, die überlegte Lichtverteilung, die den einheitlichen Plan unterstützen, zugleich aber die wichtigsten Punkte hervorheben soll. Ein einheitliches Kunstwerk soll jedes Schaufenster sein, wenngleich nicht im Sinn vergangener romantischer Jahre, die in Auslagen an Üppigkeit und zahlreichen Waren nicht genug bekommen konnten und sogar zwischen Kleiderpuppen, die zum Schrecken des Passanten große Preistafeln an Stelle von Köpfen trugen, zur Zier völlig unvermittelt Bilder und Statuetten verteilten. Den künstlerischen Empfindungen der Zeit entsprechend, ohne Übermaß an Einzelheiten großzügig, sachlich, allerdings sachlich mit großer Intensität, soll die neue Kunst der Auslage sein.
Die praktische Brauchbarkeit bestimmt in der heutigen Baukunst, also auch in der Kunst des Schaufensters, an erster Stelle die Form. Die normale Augenhöhe des Passanten entscheidet die Dimension der durchschnittlichen Auslage und läßt zumeist niedere Vitrinen entstehen, damit der gehetzte Passant sie mühelos überblicken kann. Zugleich soll die Größe der Ware den Umfang des Ladenfensters fixieren, da Juwelen andersformatiger Bühnen als Schuhe und Pelze bedürfen. Vor allzu glänzendem Material der Ausstattung wird gewarnt; die Folie soll ihre neutralen Pflichten möglichst wenig verletzen.
Mallet-Stevens, einer der Meister moderner internationaler Ladenausstattung und gegenwärtig außerordentlich geschätzt, hätte noch vor hundert Jahren mit aller Berufung auf ewige ästhetische Gesetze, für die selbst der griechische Philosoph Plotin als Zeuge angerufen wird, und trotz aller proklamierten volkserzieherischen Zwecke des künstlerischen Schaufensters wenig Erfolg gehabt. Es bestand damals, an der Wiege des Schaufensters, eine äußerst kritische Stellungnahme gegen die Neuerung. Bis dahin, oder genauer bis an den Beginn des 19. Jahrhunderts hatten Auslagen von Geschäften so gut wie gar nicht existiert. Der Kaufmann hielt seine Waren nach Jahrhunderte altem Brauch im Innern seines abgeschlossenen Ladens, und nur bei besonderen Anlässen, bei Jahrmärkten etwa, verließen die Waren ihre Schachteln. Bestenfalls war ein einzelnes Muster im kleinen Fenster der Besichtigung überlassen. An Stelle der heutigen Warenrevue signalisierte ein schlichtes Handwerkszeichen die Existenz des Ladens, ein Hutmodell aus Blech stellte jahrzehntelang unverändert den Hutmacher à la mode vor und Nähspulen, riesengroß in Stein gemeißelt, gaben in jeder Saison die gleichbleibende Visitenkarte über

der Tür des Schneiders ab. Die einfachen Symbole genügten noch vor hundert Jahren, um die Phantasie der Käufer in Schwingung zu versetzen. Eine ständig zur Schau gestellte Warenmesse heutiger Art wäre damals aber nicht allein aus psychologischen Motiven, sondern vor allem aus technischen Gründen nicht möglich gewesen. Bei Kerzenlicht und rauchenden Dochten hätte das glänzende Schaufenster auf den lichten Tag beschränkt bleiben müssen, der erst in den 30er Jahren durch das Gaslicht fortgesetzt und erst vor 50 Jahren durch elektrische Lampen übertrumpft werden konnte. Nicht minder wie an gutem künstlichem Licht hätte es vor einem Jahrhundert zumeist noch an einer zweiten unerläßlichen Voraussetzung des Schaufensters gemangelt, wenngleich es jetzt bizarr klingt, wenn man hört, daß die Rue de la Paix in Paris im Jahre 1825 keine Trottoirs besaß und in dieser Hinsicht gewiß keine Ausnahme bildete. Schließlich gibt es erst seit dem Beginn des vorigen Jahrhunderts entsprechendes Glas zum Abschluß der Auslagen, ausreichend große, durchsichtige und farblose Scheiben.
Die Zeitungen in Paris, wo der neue Luxus der Schaufenster die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts aufsteigend erfüllte, riefen die allgemeine Meinung aus, die solche Reklame zuerst für sterilen und verderblichen Luxus ansah, nach wenigen Jahren aber schon dem angehenden Kaufmann als Weg zum Erfolg nicht nur das stille Werbemittel der Auslage, sondern sogar die Wahl hübscher Verkäuferinnen anriet und selbst die Beschäftigung männlicher Verkäufer (mit psychologischem Seitenblick auf die einkaufende Frau) propagierte. Einwände heutiger Zeitgenossen vorwegnehmend oder als Antwort auf tatsächliche Vorwürfe allzu kostbarer moderner Schaufensterkunst warf kürzlich ein Pariser Künstler die Frage auf, ob es für geglückte Illusionen überhaupt zu teure Preise geben könne.

Die Verwendung von Lackarbeiten in der Edelmetallindustrie

An der Kunstgewerbeschule zu Pforzheim wurde vor einiger Zeit ein Sonderkursus für asiatische Lackarbeiten abgehalten. Der überaus rege Besuch mag bedeuten, daß das Interesse innerhalb der Industrie für dieses Gebiet außerordentlich groß ist. Von 72 Anmeldungen konnten nur 52 in zwei Parallelkursen berücksichtigt werden. Da das Verfahren der Lacktechnik in Verbindung mit Metall von allgemeiner Bedeutung für unsere Branche sein dürfte, ist es gewiß sehr willkommen, etwas näheres über Material und Technik zu erfahren. Es handelt sich hierbei zunächst absolut um kein neues Verfahren, die verschiedensten Völker des fernen Ostens, Japaner, Chinesen und Siamesen kennen die Lacktechnik bereits seit mehreren tausend Jahren. Sie haben ihre besonderen Methoden, und es ist auch heute noch nicht möglich, die Technik und das Material so zu beherrschen, wie diese alten Kulturvölker. So wird es verständlich sein, daß es große Mühe und Geduld erfordert, sich mit der Materie vertraut zu machen. Paris brachte bereits vor einigen Jahren die ersten Lackbijouterien heraus. Es waren meist aus Silber hergestellte Artikel, da dieses äußerst biegsam und aus diesem Grunde für die Lacktechnik besonders prädestiniert ist. Die seltene Harmonie der Farbenwirkung des Lackes, sein vornehmer Mattglanz und der prächtige Schimmer des Goldlacks machten diese Neuheit rasch beliebt, so daß nach kurzer Zeit nicht nur Schmuck, sondern auch kleine Gebrauchs- und Luxusgegenstände in Lackarbeit hergestellt wurden. Auch in Österreich, in Wien werden in neuerer Zeit sehr hübsche Lackarbeiten erzeugt, es ist sicher ein lobenswerter Gedanke, daß man in der Kunstgewerbeschule der Goldstadt die Idee der Lacktechnik aufgegriffen hat, denn bei der augenblicklich herrschenden Beliebtheit für Buntheit und Bewegtheit in Farbe und Form dürften Lackarbeiten bestimmt einen guten Artikel für die gesamte Edelmetallbranche abgeben.
Die Lackgewinnung in Asien geschieht auf zwei verschiedenen Wegen, einmal werden besonders in Hinterindien, etwa 30 besondere Baumarten gezüchtet, die von den sogenannten Lackinsekten aufgesucht werden, der Saft dieser Bäume dient den Insekten nämlich als Nahrung. In Siam wird auf diese Weise am meisten Lack gewonnen, man hat hier vollständige Kulturen angelegt. Die wichtigsten Baumarten sind; Pithecolobium Saman, Cajanus indicus, Bueta frondosa, Albizzia lucida und Combretum quadrangulare. In Nordsiam liefern 10 Jahre alte Bäume dieser Art einhalb bis zwei Picul Lack (1 Picul gleich 60 kg) im Jahre. Bäume, die zur Lackinsektenkultur verwendet werden, müssen von allen trockenen Zweigen und von vorhandenen Ameisen gesäubert werden, denn letztere sind die größten Feinde der Lackinsekten. Die Insekten haben zwei Schwarmzeiten im Jahr. Kurz vor der ersten Schwarmzeit werden von alten Bäumen mit frischer Lackkruste bedeckte Zweige abgeschnitten und mit Hilfe von Bambussaft an den sorgfältig vorbereiteten Zweigen des jungen Baumes festgebunden. Die bald darauf ausschlüpfenden Insekten kriechen dann auf die neuen Zweige und suchen den Saft als Nahrung. Beim Anstich sondern die Zweige Harz ab, das sogenannte Lackharz. Nach einiger Zeit sind die ganzen Zweige mit diesem Lackharz bedeckt, das dann gesammelt und getrocknet und später zubereitet wird. Für Metall wird jedoch diese Lackart weniger gebraucht, doch es ist immerhin wichtig, auch über sie etwas zu erfahren, da ja schließlich kleine Holztäfelchen unter Umständen auch in der Schmuckwarenindustrie mit verwendet werden können.
Zur Gewinnung von japanischem Lack werden Einschnitte in die Rinde des Lackbaumes Rhus vernicifera gemacht. Dieser Baum kommt hauptsächlich in China, Japan und an einigen Stellen auch in Indien vor. Er erreicht Höhen bis zu 10 Metern. Nach etwa zwanzig Jahren liefern die

Bäume die größten Lackmengen. Ein Ort, an dem verhältnismäßig viel Lack gewonnen wird, ist Hibara (Japan). In den Gegenden der Lackgewinnung sind tausende von Arbeitern beschäftigt. Von 100 Bäumen werden in den besten Gebieten jährlich etwa 3 Pfund Lack gewonnen. Die Eigenschaften des Saftes sind den Chinesen wahrscheinlich schon in vorgeschichtlicher Zeit bekannt gewesen. Weiter lassen verschiedene Funde der Neuzeit in chinesischen Gräbern in Nordwestkorea erkennen, daß die Lacktechnik zur Zeit der Han-Dynastie in hoher Blüte stand. Es handelt sich hierbei um Schwarzlacke, Goldlacke und Einlagetechniken. Zu Beginn unserer Zeitrechnung stehen die japanischen Lackarbeiten, besonders auf Metall, auf einer hohen Stufe. In China blühte zu dieser Zeit die Technik des geschnittenen Lacks, ferner Lackmalerei und Einlegearbeit. Zu letzterem wurde hauptsächlich Perlmutt verwandt. Etwa vom 15. Jahrhundert ab wurde die Herstellung von Lackarbeiten in China fast rein fabrikmäßig ausgeführt. In Japan erreichte man dagegen zum gleichen Zeitpunkt den höchsten künstlerischen und technischen Stand der Lackarbeit. Im 18. und 19. Jahrhundert erfuhr die technische Verfeinerung in Japan immer weitere Vollkommenheiten, und in der Gegenwart ist es, vor allem durch die gesteigerten Lebensbedürfnisse, fast nicht möglich, die edelsten Erzeugnisse des japanischen Metalllackes zu verwenden. Doch werden heute in Japan auch einfachere Lacke für den täglichen Gebrauch in bester technischer Vollendung und großer künstlerischer Meisterschaft angefertigt.

Der Rohlack besitzt eine honigartige Beschaffenheit, er ist lohbraun und hat die Eigenschaft, sich im Hellen schwarz zu färben. Feuchtigkeit in der Luft bewirkt rasches Trocknen, doch ist hierbei eine bestimmte Wärme erforderlich. Der eigentliche Lack dagegen erhärtet durch den Vorgang der Oxydation, am besten in feuchter Atmosphäre. Die fertigen Arbeiten werden daher in dunklen Räumen aufbewahrt.

Für Lackarbeiten werden eine größere Anzahl kleiner Hilfswerkzeuge gebraucht, nämlich eine kleine Palette aus Horn, einige scharfe Messer, und zwar größere und kleinere, Meißel, sehr feine und stärkere Pinsel aus gutem Haarmaterial. Die in China, Korea und Japan erzeugten Arbeiten wie Geräte, Kästen, Dosen, Teller, Schalen aus Leder, Metall oder Holz zeigen die verschiedensten Farben. Diese werden durch Zusatz zur Lackmasse erzielt. Man verwendet Auripigment und Indiogo, Eisenrot, Bleiweiß, Holzkohle, Perlmutt, farbigen Gold- und Silberstaub, echtes Blatt-Gold und -Silber, ferner Zinnstaub. Die Japaner sind Meister der Lacktechnik, es gibt Stücke, die 30—35 verschiedene Lackaufträge aufweisen, dabei sind sämtliche Überzüge von erstaunlicher Dünnheit. Daß diese Arbeit sehr mühsam und zeitraubend ist, wird ohne weiteres verständlich, auch erklärt sich wohl hierdurch der oft phantastische Preis. Immerhin ist es interessant, einiges über die Technik dieses Verfahrens kennenzulernen. Der Kern, also die Unterlage, wird nach sorgfältiger Bearbeitung mit einem Stück Tuch oder Papier überzogen. Dann wird mit dreißig und mehr dünnsten Schichten von Rohlack oder Gemischen von Lack und feinem Ton- oder Steinpulver grundiert. Jede einzelne Schicht wird getrocknet und peinlich sauber poliert, bevor der nächste Auftrag erfolgen kann. Die oberen Schichten bestehen aus gefärbtem Schwarzlack, Rotlack oder andersfarbigem Material. Sie sind bei einfachen Objekten unverziert, manchmal werden auch Ornamente in farbiger Lackmalerei in entsprechender Stärke aufgetragen. Auch das geschnittene Muster kommt hier zur Anwendung. Die wunderbarsten Effekte geben jedoch Metallgründe, die durch Einstreuen von feinem Gold- und Silberstaub hervorgerufen werden. Vielfach legt man auch Perlmutter- oder Gold- und Silberstücke in die Lackflächen ein.

Einige technische Einzelheiten und Winke sollen hier noch angeführt werden.

Die zum Lackieren verwendeten Metalle sollen stets mittelmäßig temperiert, auf keinen Fall dürfen sie erhitzt sein. Die Japaner bewahren die fertigen lackierten Gegenstände in besonderen Schränken zum Trocknen auf. Die Luft in diesen Schränken muß immer einen hohen Feuchtigkeitsgrad besitzen. Auch wird sorgfältig darauf geachtet, daß kein Luftzutritt erfolgt. Für die deutsche Edelmetallindustrie, die sich mit der Herstellung von Lackarbeiten beschäftigen will, sei hier gesagt, daß das, was in bezug auf Feuchtigkeit gesagt wurde, nur für alle asiatischen Lacke gilt. Die einheimischen Produkte, die sogenannten Harzlacke, büßen nämlich bei zu großer Feuchtigkeit das glänzende Aussehen der Lackflächen ein. Die Metallflächen werden vor dem Lackauftrag in allen Fällen vorher gründlich mattiert und auf diese Weise wird ein festes Anhaften des Lackes erreicht. Nach dem Mattieren wird der Rohlack aufgetragen und das Schmuckstück für etwa 6 bis 10 Stunden zum Trocknen in den Schrank gebracht. Danach werden die lackierten Gegenstände noch einen Tag an der Luft nachgetrocknet. Sehr wesentlich ist, daß beim Auftragen des Lackes kein Staub hinzutritt, da sich hierdurch sehr unschöne Wirkungen auf der Oberfläche ergeben. Ungleichmäßige Stellen werden mit Holzkohle weggeschliffen. Kampfer und Kampferöl werden zur Verdünnung verschiedener Lackarten verwendet. Nach jedem Lackauftrag muß der schon erwähnte Trockenprozeß erfolgen. Man kann sich sicher eine Vorstellung davon machen, wie zeitraubend Lackarbeiten mit 25 und mehr Lackschichten daher sind. Auch das Schleifen mit Holzkohlen, besonders wird Magnolienholzkohle verwendet, muß jedesmal wiederholt werden. Die Lacktechnik unter Verwendung europäischer Lacke ist zwar bedeutend einfacher und weniger zeitraubend, doch besitzt der asiatische Lack soviel Vorzüge, daß sich der größere Zeitaufwand unbedingt ganz bestimmt wieder ausgleicht. Die japanischen Lacke sind ganz besonders sorgfältig verpackt. Sie werden staubsicher und luftdicht abgeschlossen nach Europa geschickt. Vor dem Gebrauch muß der Rohlack entwässert werden. Dies geschieht am

besten auf einer großen Porzellanplatte. Er wird einfach in die Sonne gebracht und tüchtig umgerührt.
Als sehr einschlägige Literatur sei noch empfohlen Stephan, „Die Lackierkunst der Völker in Vergangenheit und Gegenwart“, Verlag: Süddeutsche Malerzeitung, München, Hans-Sachs-Straße 6.
Es ist klar, daß für eine industrielle Herstellung nicht so zahlreiche Überzüge und Aufträge in der Lackarbeit gemacht werden können, derartig zeitraubende Arbeiten können höchstens für hochwertige Einzelstücke verwendet werden. Auf der vergangenen Herbstmesse konnte man bereits bei verschiedenen Pforzheimer Firmen Schmuck und Gebrauchsgegenstände in Lacktechnik sehen. Beim Schmuck berühren diese Neuschöpfungen angenehm, von den Gebrauchsgegenständen kann man das nur teilweise behaupten. Hier wird unbedingt noch eine Verfeinerung der Technik Platz greifen müssen. Bei einigen Toilettengarnituren zeigte es sich, daß der Lackauftrag sehr oft die Konturen überschneidet, das wirkt unsauber und könnte mit der heutigen hochentwickelten Emailtechnik kaum Schritt halten. Sehr zu empfehlen wäre den ausübenden Technikern das Studium einschlägiger Literatur. Genannt seien an dieser Stelle Kümmel, „Das Kunstgewerbe in Japan“, 3. Aufl. und Strange, „Chinese Lacquer“, 1925, „Rakurogun jidai no iseki“, japanisch 1925—27, 3 Bde., „Zeitschrift für allgemeine Kunstwissenschaft“, 1906 und die „Lackkunst der Völker in Vergangenheit und Gegenwart“ von Karl Stephan, Verlag der Deutschen Malerzeitung in München.

Von der deutschen Wintermode — die unglaubhaft luxuriös ist · J. Lips

Ein schöner Herbst. — So schön und warm, daß man noch in Sommerkleidern einherlaufen kann oder konnte. Dennoch wartet man trotz der Herbstschönheit ungeduldig auf den Winter, in dem lang besprochene und heiß ersehnte Probleme in der Modenwelt zur Ausführung gelangen sollen. — Probleme? — Ja, und zwar solche, deren Verwirklichung einschneidende Änderungen zur Folge haben wird. Änderungen — die für die Schmuckbranche nicht ohne Bedeutung sind. Die Modefürsten haben nämlich einen völlig anderen Weg eingeschlagen, man darf ruhig sagen, in ganz entgegengesetzter Richtung. Eine Ahnung hatte man ja davon bereits im vorigen Winter, aber eben nur eine Ahnung. Dieser Winter wird erst die wirklichen Überraschungen bringen. Die größte Überraschung natürlich im Reich der Abendtoiletten, ein Gebiet, das ja wohl auch für den Juwelier das interessanteste ist.

Abendtoiletten. Bisher sagte man, glaube ich, Abendkleid. Jetzt betitelt man jene frauliche Gewandung wieder Toilette. Sagt das nicht alles? — Man spürt durch dieses Wort den Aufschwung zum Luxus, zu gesteigerter Eleganz, zur Pracht. Man sieht durch dieses Wort die Schneiderkunst in schwindelnde Höhen hinaufwachsen. Dazu kommt, daß die durch das Wörtchen „Abendtoilette“ im Gehirn hervorgerufene Vorstellung nicht etwa einer Fata Morgana entspricht, sondern Wirklichkeit ist. Man wird ja dann mit eignen Augen sehen können, was der Winter bringt!

Abendtoiletten. Mit Überzeugung fühlt man, daß jene geraden, schlichten Kleider der vergangenen Winter keinen Anspruch auf die höherstehende Bezeichnung erheben durften. Sie waren zu einfach, zu schlicht, und wie sollte man auch die Kleider ausschmücken, wenn doch schon durch das kleinste verzierende Detail das radikale Modegesetz, das krasse Schlichtheit forderte, übertreten worden wäre? — Dieser Zug zur übertriebenen Einfachheit, der ja von jetzt ab bald der Vergangenheit angehören wird, hat in der Schmuckindustrie großen Schaden angerichtet. Es war ja bei dieser „schlichten“ Modebewegung kein Wunder, daß der Schmuck dabei in Vergessenheit geriet. Wenn man diesem Treiben nicht bald ein Ende gemacht hätte, so hätten die Kinder der nächsten Generationen S c h m u c k nur noch durch die antiquarischen Erbschmuckstücke der Vorfahren kennen gelernt. Es war also höchste Zeit, daß ein Wendepunkt kam. Mit einem tiefen Seufzer ist die Verwirklichung der Modenprobleme begrüßt worden. Endlich, sagt man allerseits, endlich etwas a n d e r e s. Und wie immer nach Zeiten der Entbehrungen, wird ein allgemeines Austoben stattfinden. — Man verschwendet seine schöpferischen Gedanken hauptsächlich für die riesigen Weiten der Röcke, die bedeutend länger als im vorigen Winter, hin und wieder sogar schleppend sein werden, deren Länge teilweise unregelmäßig sein wird und deren Gewicht infolge der zahlreichen Stoffbahnen zunehmen wird. Es werden Glockenröcke in ungezählten Variationen auftauchen. Glockenröcke in Zacken, in Bogen und in völlig schiefer Linie angesetzt. Oder nur teilweise glockig, und dann wieder mal so, daß das Kleid, von einer Seite betrachtet, schlicht erscheint, während sich dann an der anderen Seite Glocken wasserfallartig überstürzen.

Das Oberteil wird meistenteils einen völligen Gegensatz zum Rock bilden, denn es wird verhältnismäßig einfach und vor allem sehr dem Körper anliegend gearbeitet sein. Bedingung ist, daß Hüfte u n d Taille markiert sind. Die Hüfte wird ja meistens schon dadurch gekennzeichnet, daß von dort aus die Ausschweifungen des Rockes beginnen, während die Taille gern durch irgend etwas besonders betont wird. Durch eine wirkungsvolle Raffung, oder, und dies in der Mehrzahl, durch einen breiten Gürtel, natürlich aus dem Stoff des Kleides, der vorn mit einem großen, möglichst auffallenden Schloß zusammengehalten wird. Je nach Art und Farbe des Stoffes wird es entweder ein ganz weißes, funkelndes, blitzendes Schloß sein, oder ein mit farbigen Edelsteinen geschmücktes. Eine Gürtel-

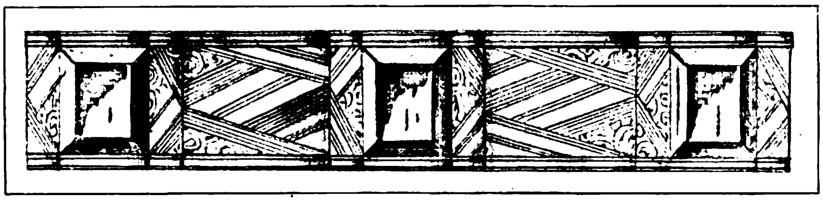
schließe am Abendkleid ist an sich nichts neues, es erscheint aber neu wegen des ungewohnten Sitzes in der Taille. — Es gibt dann auch noch eine dritte Möglichkeit die Taille zu betonen, und zwar durch ein von den Schultern bis in die Taillenlinie reichendes Überteil, das natürlich dann einen etwas höheren Ausschnitt erfordert. Zu diesen Kleidern mit höheren Halsausschnitten werden halblange und lange, meistens mehrreihige Ketten getragen. Dicke gedrehte Goldketten werden die Hauptrolle spielen. Dazu enorm breite, massive Goldarmbänder, die man im Ausland, besonders in Paris schon sehr lange Zeit trägt und Ohrgehänge, die allerdings nicht mehr allzu lang zu sein brauchen, da eine ohrenfreie Frisur modern ist, die den Ohrring besser zur Geltung bringt. — Zu Kleidern mit tiefen Ausschnitten, besonders beliebt ist der tiefe Rückenausschnitt, hat man Ketten mit Riesenschmuck, der doppelt angebracht ist, so daß also ein Schmuckstück die vordere Halsmitte ziert, während das andere den Rücken verschönt. Zum Beispiel eine Perlenkette, die straff gezogen wird durch die an beiden Mitten befestigten Kolliers, man verwendet hierfür vielfach geschnitzte Jade. Eine zweite Perlenkette läuft mit der ersten parallel, fällt aber, da sie bedeutend weiter ist, lockerer. An dem Kollier hängen dann größtenteils lange, lose Ketten, quastenförmig, aus farbigen Edelsteinen, Karneol, Lapis und anderen. Eine große Rolle spielt die qualitativ wertvolle Agraffe. Kitschiger, wertloser Warenhausschwung wird wohl für wirklicher Abendtoiletten in der kommenden Wintersaison nicht mehr in Frage kommen. Man wird zu den luxuriösen Geweben wieder wertvollen Kleidschmuck brauchen. Man wird auf das zurückkommen, was in Vergessenheit geraten war. Auf Kleidschmuck aus echtem Material in künstlerisch guten, durchdachten Formen. — Diese Agraffen, die nebenbei bemerkt wirklicher Zweckschmuck sind, werden erstens gebraucht um am vorderen Halsausschnitt einen um den Rücken gelegten Schal zusammenzuhalten, der bis ziemlich zum Rocksaum hinab mit zierlichen Volants besetzt ist, der also schwer ist, und der eben durch etwas festes gehalten werden muß. Die Agraffe ist dafür das gegebene. Zweitens braucht man sie für Kleider, die ein frackartiges Rückenteil haben, das lang und weit ist. Dieses Rückenteil reicht zu beiden Seiten ziemlich bis zur vorderen Mittellinie. Man überbrückt den Zwischenraum durch die Agraffe, die das Kleid ziert und zugleich das Rückenteil am Vorderteil zusammenhält. Der Halsausschnitt an solchen Kleidern ist am Rücken nicht vertieft, sondern hochgeschlossen, man trägt dazu auch am Abend — Chokers. Natürlich nicht in der billigen Ausführung wie beim Tagesschmuck und auch nicht in der dicken, schwülstigen Art. Kirschendicke Kugeln und Wälzchen usw., sondern flach, völlig dem Hals anliegend. Rechtecke oder Quadrate, graviert, in gleichmäßigem Abstand aneinandergereiht. So also sieht die neue deutsche Abendtoilette aus. — Wie die Laune eines Kindes, das seinen Eigenwillen durchsetzt. — Geldkosten spielen keine Rolle. — Ja, wirklich, in Angelegenheiten, die im Bereich des Modischen liegen, spielt Geld keine Rolle, oder haben sie etwa schon mal ein unmodern gekleidetes Büromädchen gesehen? Man lebt heutzutage seinem Körper, man bringt ihm, und die Kleidung gehört ja mit dazu, jedes Opfer. Hier also liegt auch der Punkt, an den die Juweliere anknüpfen müssen. Der Umschwung der Mode, der aus der bisher sehr einfachen Schneiderei wieder eine Schneiderkunst gezaubert hat, gibt auch der Schmuckbranche die beste Gelegenheit wieder im Mittelpunkt, wenn nicht sogar, wie vor Zeiten einmal an der Spitze alles Modischen zu stehen. Die neue Mode greift unzweifelhaft den Geldbeutel sehr an. Bisher haben viele Frauen, man kann eigentlich sagen, die meisten, ihre Tageskleider, vielfach auch die Abendkleider selbst gearbeitet. Das ist bei der Kompliziertheit der jetzigen Mode nicht mehr möglich, oder es gehört eben eine selten geschickte Hand dazu. Im großen und ganzen aber können die diffizilen Kleiderformen, und besonders die phantastischen der Abendtoiletten nur noch von der sicheren Hand des Fachmanns gearbeitet werden. Es kommt also erstens eine erhöhte Ausgabe für die bisher nicht gekannten Stoffmengen in Anbetracht und zweitens die Schneiderrechnung, die sich viele Frauen erspart hatten. Beides aber wird mit Selbstverständlichkeit hngenommen, denn wer wird sich von der großen Sache ausschließen? — Man sieht also, Geld spielt keine Rolle, deshalb ist es auch an der Zeit, daß die Juweliere energisch mit Werbung für die Branche einsetzen. Man kann die Werbung mit folgenden Thesen unterstützen: Erstens, daß zu der betont frauenhaften Mode Schmuck Selbstverständlichkeit ist! Denn: es ist jetzt ein leichtes, den Frauen, die sich sowieso erst wieder auf das Weibliche in der Kleidung umstellen müssen, klarzulegen, daß zu dem Typ der Kleidung, den sie in Einigkeit anerkennen, Schmuck notwendig ist, da sonst der Typ des Frauenhaften noch nicht vollständig wäre! — Zweitens und drittens usw. könnte man dann die in Fachkreisen bekannten Werbemotive anführen, daß Schmuck, mit Sorgfalt gewählt, verschönt, daß er die Eigenart der Frau erkennen läßt, daß die Wahl des Schmuckes auf den jeweiligen Geschmack schließen läßt, auf den man ja heute großen Wert legt, usw. —

Es ist also gerade jetzt ein selten günstiger Moment da, für die Branche mit fachmännischer Werbung einzusetzen. Auch das Schneidergewerbe hatte während der langen Zeit, da die Frauen sich allzu einfach kleideten, daniedergelegen, nur wenige Geschäfte und Werkstätten, die einigermaßen Geschäfte machen konnten. Ja, man kann wohl sagen, daß es traurig aussah im Damenschneidergewerbe. Der gesamte Mittelstand lag auch in dieser Branche darnieder. Nur wenige luxuriöse Geschäfte hatten darunter nicht in dem Maße zu leiden wie der Mittelstand und die ganz kleinen Handwerkerinnen, die für ein Spottgeld die einfachen Fähnchen zusammenschluderten, und damit das Pfuschertum auf das erheblichste förderten. Dieser Lei-

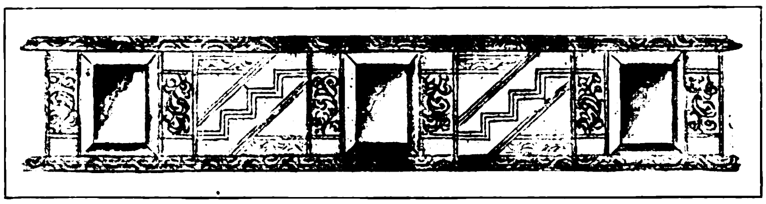
denszeit haben die geistigen Führer des Schneidergewerbes ein Ende gesetzt, indem sie die Mode kompliziert gestalteten und zwar gleich in einem solchen Maße, daß es jede Hausfrau sehr bald aufgeben wird, selbst an ihren Sachen herumzudoktern. Somit wird der Stand dieses Gewerbes zweifellos gehoben werden. In der Schmuckbranche liegt die Sache ähnlich, da man sich einbildete, Schmuck sei nicht zeitgemäß, er wirkte zu aufdringlich, er sei nicht angebracht, folglich auch nicht notwendig. Das waren alles Anschauungen, die Hand in Hand mit der einfachen Kleidung gingen, und an die man nun, da man dem einstigen Mode-Leitmotiv untreu geworden ist, gar nicht mehr denkt. Wenn es nun von der Schmuckbranche aus verstanden wird, einen klugen Übergang zu schaffen, eine sichere Brücke zu finden (Werbung) über die man die Frauen in die Schmuckwelt hineingeleitet, dann könnte, gleich dem Schneidergewerbe, auch für alle in der Schmuckbranche beschäftigten eine neue Zeit angehen. Eine Zeit, die einen Aufschwung für das Schmuckgewerbe mit sich bringt, deren Beginn man in Fachkreisen nach der bisherigen trostlosen Krise nie vergessen wird.
Das Gebiet der Abendtoiletten hat soviel Gedanken aufgesprudelt, daß von den Tageskleidern noch gar keine Silbe erwähnt worden ist. Sie haben natürlich, wie man sich denken kann, den gleichen Stil, nur in gemäßigten, gebändigten Formen. Die Vormittagskleider sind sozusagen sportlich-fraulich. Man hat die Zweckmäßigkeit der Tageskleidung nicht etwa der Mode geopfert, sondern man hat sie beibehalten und nur in den Grenzen der Möglichkeit verfraulicht. Den Gürtel, den man bisher in der Hüfte trug, hat man bei sämtlichen Kleidern in die Taille gerückt, dadurch werden die weiblichen Linien betont.
Die Nachmittagskleider sind fraulich-sportlich. Also schon mehr ein Übergang zum Abendkleid. Sie haben bedeutend weitere, weichfließendere Röcke und vor allem zeigen Halsausschnitt und Ärmel einen wahren Spitzengarten. Man trägt wieder viel Rügen und Jabots, alles Dinge, deren schon dagewesene Existenz nachzuweisen ist.
Auch die Stoffe sind eleganter, man möchte sagen prachtvoller. Für den Sport und Straße: Tweedgewebe und Originalschotten. Für das elegante Nachmittagskleid Moiré, Samt, in den Farben Schwarz, dunkelblau, braun. Die Farben lassen einen sehr feinen Zug der Mode erkennen. Man will das flatternde der Linien durch gedämpfte Töne bändigen. Stoffe für den Abend: Gittertüll, Gitter-Lamé, durchsichtiger Samt, durchsichtiger Brokat, Chiffon. Man sieht, auch die duftigen Stoffe sind dazu angetan, das Feminine zu heben, arbeiten wir daran, daß zu den duftigen Gewändern der glitzernde Schmuck nicht fehle! —

Gemeinschaftsreklame und Mißverständnisse

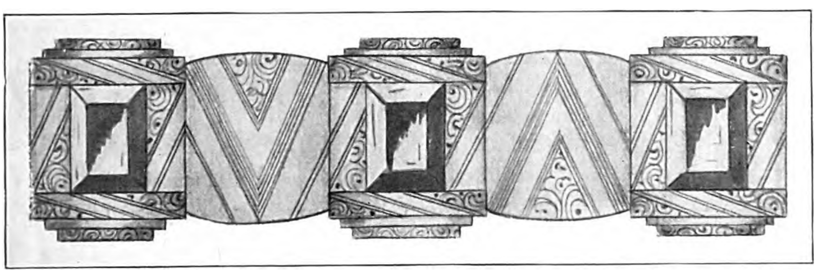
Wenn man sich erst einmal in einen Gedanken verbissen hat, dann ist es schwer, sich von demselben frei zu machen und es ist häufig der Fall, daß man in diesem Zustand einen Kreislauf um sich selbst vollführt, ohne ein Stück weiter zu kommen. Oder ist es etwa nicht ein Bild der größten Hilfslosigkeit, wenn alle Welt von einer großzügigen Gemeinschaftsreklame redet, ohne daß die zum Ausdruck gebrachten, an sich guten Gedanken zur Tat werden. Dies legt dann doch, so schmerzlich es auch ist, die Erkenntnis nahe, daß man sich, wohl infolge einer Massensuggestion, in eine Idee verrannt haat, deren Durchführung unter den gegebenen Verhältnissen einfach unmöglich ist. Unmöglich oder doch sehr schwierig und mit allerlei Widerständen kämpfend in der Weise, wie die Durchführung bisher versucht wurde und ganz unmöglich, wie sich weltfremde Idealisten diese Gemeinschaftsreklame vorgestellt haben.
Es ist eben schlechterdings nicht angängig, alle unter einen Hut zu bringen, und es läßt sich keine Gegenliebe erzwingen, wo eben kein Ansatz dazu vorhanden ist. Ebensowenig wie sich ein Absatz künstlich schaffen läßt, wenn in den Kreisen der Interessenten das nötige Geld fehlt. Wir müssen heute damit rechnen, daß wir ein armes Volk geworden sind, das in seinen wichtigsten Gliedern für Luxuswaren kein Geld übrig hat. Wo kein Geld ist, sind alle noch so gutgemeinten Anstrengungen zur Vermehrung des Absatzes verlorene Liebesmüh. Wohl hört man immer wieder, daß die Auto- und Pelzindustrie es verstanden haben, die Käuferschaft an sich zu ziehen und von dem Schmucktragen abzulenken. Es mag vielleicht ein Körnchen Wahrheit hierin liegen, aber dies darf nicht überschätzt werden. Man übersieht hierbei, daß sich die Zeiten geändert haben, und daß heute ein Auto eigentlich gar kein Luxus mehr ist, sondern ein Bedürfnis unserer Zeit. Dies geht schon daraus hervor, daß in Städten wie z. B. Leipzig jeder 50. Einwohner ein Auto besitzt, und es sind hierunter auch Fachangehörige. 90% aller Autos aber dienen geschäftlichen Zwecken, und die restlichen 10% der Autobesitzer sind auch noch in der Lage, Schmuck kaufen zu können. Die Pelzmode ist dem Schmucktragen gewiß nicht förderlich und doch, sollte es nicht eine Möglichkeit geben zur Schaffung eines besonderen Schmuckes, der zum Pelze gehört? Mit anderen Worten, der Juwelier oder auch der Fabrikant muß mit der Mode Hand in Hand gehen, aber dies sind ja alles Sachen, über die schon ausgiebig genug gesprochen worden ist. Weniger Worte, mehr Taten sei die Losung. Trost tut dem geprüften Herzen wohl, guter Rat gibt ihm Hoffnung, die Tat aber gibt beides: Trost und Rat.
Eine Gemeinschaftsreklame ist gewiß wünschenswert, aber man darf den Erfolg einer solchen nicht überschätzen und darin das Allheilmittel erblicken. Es läßt sich eben niemand dazu zwingen, Schmuck zu kaufen, wenn ihm das Geld dazu fehlt, oder er müßte ein arger Schelm sein. Auch wird dem



649



650



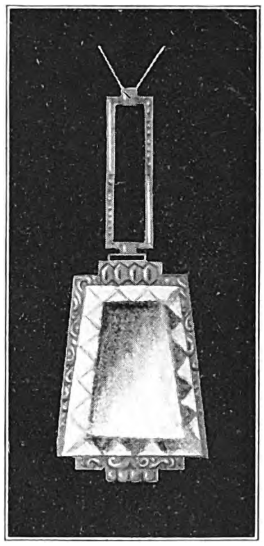
651

649—651 BREITE ARMBÄNDER IN VERSCHIEDENFARBIGEM
GLANZ- UND MATTGOLD MIT NEUZEITLICHEN GRAVIERUNGEN UND HALBEDELSTEINEN

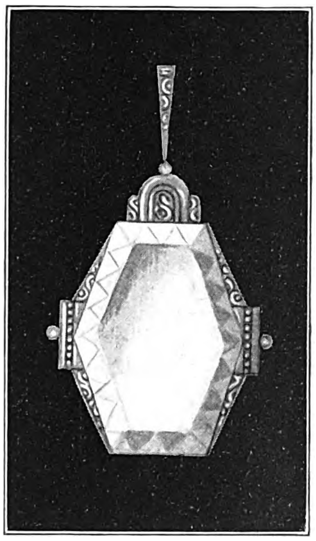
Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M.................“ oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.“, um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst“ in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt



652



653



654

652—654 STEINSCHMUCK, ANHÄNGER MIT HALBEDELSTEINEN

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M................" oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

Zauberwort Gemeinschaftsreklame oftmals eine mißverstandene Auslegung gegeben. Um vorerst bei der Juwelenbrache zu bleiben, glaubt man wirklich, daß es eine Lösung gibt, welche den feinen Juwelier der City und den bescheidenen Kollegen der Vorstadt oder Provinz gleichermaßen befriedigte? Glaubt man, daß das feine Geschäft mit freudiger Bereitwilligkeit das gleiche Plakat in den Laden hängt wie der kleine Kollege der Nebenstraße oder der Auchkollege: Warenhaus? Endlich ist man wirklich der Ansicht, daß dem Uhrmacher das gleiche frommt wie dem Juwelier? Dies ist vollkommen undenkbar bei einer so differenzierten Branche, die feine Juwelen, höchstes Kunstgewerbe und billigste, unechte Artikel umschließt. Man sollte von solchen Experimenten absehen, die nutzlos Geld verschlingen und niemandem wirklich dienen. Eine allgemeine Propaganda für das Schmucktragen muß einsetzen, dies ist mehr wie je ein Gebot der Stunde, aber bei der Auswahl der Mittel zur Erreichung des Zweckes muß auf die Eigenheiten der einzelnen Gruppen Rücksicht genommen werden.

Wohl muß eine Stelle da sein, welche die Richtlinien zur Propagierung des Schmucktragens herausgibt, aber den Spezialverbänden muß es vorbehalten bleiben, die Werbemaßnahmen, Plakate usw. unter Berücksichtigung der Eigenheiten ihrer Mitglieder auszuarbeiten. Uhrmacher, Juweliere, werktätige Goldschmiede, also von Natur aus gegensätzliche Interessen zusammenzuwürfeln, ist ein Unding, und das Resultat kann nur ein Wechselbalg sein, der niemandem zur Freude gereicht.

Kommt man nun zu dieser Erkenntnis, dann gewinnt das Wort Gemeinschaftsreklame eine ganz andere Bedeutung. Grundlegend müssen alle interessierten Kreise einig sein in dem ernsten Willen, das Schmucktragen durch alle zur Verfügung stehenden Mittel zu heben. Während Richtlinien, Termine usw. einheitlich sein müssen, darf man in der Auswahl der einzuschlagenden Wege zur Erreichung des gemeinsamen Zieles den Boden der reinen Sachlichkeit nicht verlassen. Dazu gehört, daß man sich einmal klar darüber wird, was zu erreichen überhaupt möglich ist.

Mit den Utopien, daß der Juwelier mit dem Kollegen von der anderen Fakultät, dem Uhrmacher, Hand in Hand geht und sich derselben Mittel bedient, muß aufgeräumt werden. Ein Kopf muß vorhanden sein und eine solche Stelle wäre ja in dem Zentralausschuß für die Deutsche Schmuckkultur gegeben. Während der Zentralausschuß heute Uhrmacher und Juwelier mit einheitlichen Werbemitteln versorgt, müßte für die Zukunft Aufgabe des Zentralausschusses sein, für die verschiedenen Interessen der Juweliere, Uhrmacher und Optiker auch verschiedene Maßnahmen zu ergreifen, immer unter Berücksichtigung der gemeinschaftlichen großen Richtlinie, Propagierung des Schmuckes. Auch könnte man sich die Organisation so denken, daß der Zentralausschuß wie seither für die Finanzierung sorgen würde, im übrigen aber nur Direktiven gäbe und den großen Verbänden die Anfertigung für ihre Sonderzwecke geeigneter Plakate usw. selbst überließe. Es hat dies vieles für sich, denn es muß doch schließlich jeder selbst wissen, wo ihn der Schuh drückt. Es wird also jede Gruppe das für sie geeigneteste wählen, statt wie bisher sich einem gewissen, durch Rücksichten auf andere Gruppen bedingten Zwang zu fügen und alle seitherigen Nörgeleien werden ein Ende haben. Es kann nicht Aufgabe dieser kleinen Plauderei sein, einer Organisation vorzugreifen, aber gegebenenfalls sollte man doch eine solche Spezialisierung der Gemeinschaftsreklame ernstlich ins Auge fassen, eingedenk der alten Taktik des getrennten Marschierens und gemeinsamen Schlagens. Der Gedanke der Gemeinschaaftsreklame und das gemeinsame Endziel muß in allen Kreisen Wurzel schlagen, denn der einzelne bedeutet nichts, während die Gesamtheit der Edelmetallbranche eine Macht ist, die schließlich bestimmend an der Gestaltung ihres Schicksals mitwirken kann. Aber immer wollen wir des Wortes eingedenk sein, daß die Bäume nicht in den Himmel wachsen und wir nichts Unmögliches anstreben dürfen.

Bei einem verständnisvollen Eingehen auf die Eigenart und Bedürfnisse der verschiedenen Gruppen, werden auch die führenden Stellen viel eher geneigt sein, sich zu einer Verständigung über Gemeinschaftsreklame zusammenzufinden. Hierbei sollte man aber darauf achten, daß das Gremium nicht zu klein gewählt wird. Jedenfalls sind die von einem anderen Fachverlag in durchsichtiger Weise gemachten Vorschläge in ihrer Beschränkung auf einen Verlag (selbstverständlich den eigenen) abzulehnen, denn durch die Heranziehung der gesamten Fachpresse entsteht der Sache selbst kein Nachteil, wohl aber werden die Gesichtspunkte eine Erweiterung und sicherlich willkommene Anregung erfahren. Immer und immer wieder muß betont werden, daß das Ziel ein gemeinsames ist und dieses muß Gegenstand gemeinsamer Beratungen und Beschlüsse sein, nur die Wege zur Erreichung dies gemeinschaftlichen Zieles trennen sich, nicht nach dem Wesenskern, sondern nur nach der äußeren Aufmachung. Also der Juwelier wird etwa ein anderes Plakat wählen wie der Uhrmacher, der exklusive Juwelier ein anderes wie der kleine Kollege der Provinz, aber alle diese Plakate müssen dem gemeinsamen Zweck dienen, für das Schmucktragen Propaganda zu machen. Aber man gebe doch jeder Gruppe das für sie Passende. Allen gewaltsam das Gleiche aufdringen, heißt das psychologische Moment vollkommen verkennen und gerade weil die Einsichtigen sich darüber im klaren sind, daß nicht alle tatsächlichen, in der Natur der Sache begründeten Verschiedenheiten in einer einzigen Lösung zu vereinigen sind, stehen sie dem Gedanken der Gemeinschaftsreklame skeptisch gegenüber. Die Eigenart jeder Gruppe darf nicht unterdrückt sondern muß in freiem Spiel zur Geltung kommen und der Lohn für diese tolerantere Auffassung wird zum Segen aller die Erreichung des gemeinschaftlichen Ziels sein.

S.

Ergebnis unseres Preisausschreibens

zur Erlangung vorbildlicher Inserate der Fabrikanten und Lieferanten des Edelmetallgewerbes

Oft schon wurde zum Ausdruck gebracht, daß ein Gewerbe wie die Edelmetallwarenindustrie, bisher so wenig Wert auf die künstlerische Ausgestaltung seiner Werbung legte. Das Edelmetallgewerbe ist doch immerhin ein Bestandteil des Kunstgewerbes und des Kunsthandwerks, und trotz dieses Einschlages trifft man besonders bei den Werbemaßnahmen so viel Geschmackloses. Diese Laschheit läßt sich begründen. In der Vorkriegszeit ging das Geschäft gut, die Inflation erzeugte dann einen Warenhunger und der Fabrikant konnte nicht Waren genug schaffen. Es wurde in dieser Zeit wenig nach Qualität gefragt, nur die Quantität gab den Ausschlag. Man machte Reklame, gewiß, aber man hatte keine Zeit sich darum zu kümmern, es geschah dies mehr aus Repräsentation, als um Kunden zu werben. Dann aber kam die Zeit der Umstellung in Reichsmark, und da erwies es sich, daß wir alle arm geworden sind. Hatte man früher eine zielbewußte Reklame nicht nötig, so hat man jetzt kein Geld, um durch Heranziehung guter Künstler die Reklame so zu gestalten, wie sie einer so edlen Branche würdig ist.

Den Vorwurf, den man den Fachzeitschriften macht, daß sie zu wenig auf ihre Inserenten einwirkten, haben wir schon verschiedentlich entkräften können, denn es steht ja gar nicht in unserer Macht, dem Inserenten etwas vorzuschreiben. Der Inserent will eben die Anzeige so, wie er sie sich gedacht hat und ist nicht davon abzubringen. Man sage jemanden, der sich auf eine Idee oder einen Entwurf wunder was zugute hält, sein Produkt sei eine unkünstlerische Entgleisung und verlange trotzdem einen Auftrag, dann wird man heilsame Erfahrungen sammeln können. Wir haben solche gesammelt und sind zu der Erkenntnis gekommen, daß unser Einfluß nicht weit reicht, selbst bei Satzinseraten. Da muß die Schrift dünner oder dicker sein, hier soll eine deutsche, dort eine Antiqua verwendet werden, und bei allen diesen Korrekturen kommt dann ein Gebilde zustande, dessen wir uns schämen müßten. Wohl können wir eine vorsichtige Kritik üben, aber diese wird leider nur zu oft verkannt und wir haben den Schaden. Aber von Verlusten können auch wir nicht leben, und so hat sich der Verlag der Goldschmiedekunst, angeregt durch die im Juni stattgehabte Gmünder Fachtagung, veranlaßt gesehen, einen neuen Weg zur Erlangung vorbildlicher Anzeigen einzuschlagen. Dieser Weg war in einem Preisausschreiben gegeben.

Anfänglich schien es, als hätten wir auch hiermit wenig Anklang, aber dies änderte sich, je mehr der Schlußtermin heranrückte. Nach den augenblicklichen Verhältnissen kann die Beteiligung als eine gute bezeichnet werden, und dies hat den Verlag zu dem Entschluß ermutigt, das Preisausschreiben zur Erlangung künstlerischer Anzeigen a l l j ä h r l i c h z u w i e d e r h o l e n. Also allen denjenigen Teilnehmern, welche diesmal leider leer ausgegangen sind, ist Gelegenheit gegeben, im kommenden Jahr mit mehr Glück in den Wettbewerb zu treten. Bei manchen handelt es sich um ganz wenige Punkte zum Erfolg, ein Beweis dafür, daß eine Anzahl Inserate fast gleichwertig waren. Die prämiierten Anzeigen werden in vorliegender Nummer veröffentlicht und die Aufforderung zum nächstjährigen Preisausschreiben wird ebenfalls bereits zu Beginn des neuen Jahres erfolgen, so daß hinsichtlich der Erscheinungsweise ein weiter Spielraum gegeben ist. Wir veröffentlichen nunmehr die

Niederschrift über die Preisrichtersitzung:

Der Verlag der Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst" Herm. Schlag Nachf., Leipzig hatte zur Erlangung vorbildlicher Inserate der Fabrikanten und Lieferanten, das dieser Niederschrift im Urtext vorgeheftete Preisausschreiben erlassen.

Der letzte Termin zur Einsendung war auf den 30. September 1929 festgesetzt, und nachdem dieser Zeitpunkt verstrichen ist, traten die Preisrichter am 9. Oktober 1929, nachmittags 4 Uhr, zu einer Sitzung im Kaufmännischen Vereinshaus Leipzig zusammen.

Der Inhaber des ausschreibenden Verlags Herm. Schlag Nachf., Leipzig, Herr Willy Kirstein, begrüßt die erschienenen Preisrichter. die Herren Prof. Belwe von der Staatlichen Akademie der Graph. Künste; Kunstmaler und Graphiker Georg Baus; Graphiker Alfons Schneider und Juwelier Ernst Treusch, sämtlich in Leipzig wohnhaft und dankt ihnen für ihre Bereitwilligkeit, das Amt zu übernehmen. Herr Kirstein fungiert als 5. Preisrichter. Eingegangen sind insgesamt 34 Wettbewerbsinserate,

zu Gruppe I, $^1/_1$ seit. Anzeigen, 7 Einsendungen
zu Gruppe II, $^1/_2$ seit. Anzeigen, 8 Einsendungen
zu Gruppe III, $^1/_4$ seit. Anzeigen, 19 Einsendungen

Dieselben sind ausnahmslos im Anzeigenteil der Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst" erschienen.
Sämtliche zum Wettbewerb angemeldete Anzeigen sind aus Originalnummern der Goldschmiedekunst herausgeschnitten und gleichmäßig auf dunkelfarbigem Karton aufgeheftet, so daß eine Begünstigung oder Beeinträchtigung des einen oder anderen Entwurfs in keiner Weise stattfand. Außerdem liegen noch die Seiten aus Originalnummern vor, auf welchen die Anzeigen erschienen sind, um auch deren Wirkung in der Zeitung beurteilen zu können.
Die Bewertung findet nach Punkten statt und zwar nach: Allgemeiner Eindruck, Werbewirkung, Ausführung und textliche Abfassung. Für jede dieser Rubriken stellen 5 Punkte die beste Leistung dar.
Zuerst fand eine allgemeine Besprechung der Arbeiten statt.

Nach erfolgter Bewertung wurden die Preise wie folgt verteilt:

Es erhielten in **Gruppe I: 1/1 seitige Anzeigen**

den 1. Preis die Firma Läger & Co., Hanau a. M.
„ 2. „ „ „ Ernst Schönfeld jr., Hanau a. M.
ein 3. „ wurde nicht vergeben.
einen 4. „ die Firma Gebr. Fend, G. m. b. H., Pforzheim
„ 4. „ „ „ F. W. Quist, Eßlingen a. N.

Gruppe II: 1/2 seitige Anzeigen

den 1. Preis die Firma Porcher A. G., Pforzheim
„ 2. „ „ „ Bruno Hanke, Halle
„ 3. „ „ „ Stahl & Danziger, Berlin-Dahlem

Gruppe III: 1/4 seitige Anzeigen

den 1. Preis die Firma P. Bruckmann Söhne, Heilbronn
„ 2. „ „ „ Bayrische Alpaccawarenfabrik A. G., Neuulm
„ 3. „ „ „ Uhrenvertrieb Record, G. m. b. H., Köln a. Rh.

In Gruppe I waren die Preisrichter der Ansicht, daß ein dritter Preis nicht erteilt werden konnte und man beschloß einstimmig, nachdem der Verlag sich damit einverstanden erklärt hatte, den nächsten zwei gleichartigen Anzeigen einen 4. Preis in Gestalt von je vier 1/1 Seiten zuzusprechen.

Leipzig, 9. Oktober 1929.

Georg Belwe G. Baus Alfons Schneider Ernst Treusch Willy Kirstein
Christian Schwahn als Schriftführer

Der Verlag der „Goldschmiedekunst" dankt nochmals allen Firmen, die sich an dem Inseratenwettbewerb beteiligt haben, bittet die Ausführung der in vorliegender Nummer veröffentlichten preisgekrönten Inserate besonders zu beachten und schon jetzt bei der Anfertigung und Vergebung ihrer neuen Inserate darauf Rücksicht zu nehmen, daß im kommenden Jahre wiederum seitens des Verlages der Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst" ein Wettbewerb veranstaltet wird.

Aus den Erinnerungen eines alten Goldschmiedes · H. Möbst, Pegau

Beim Richten eines Trauringes auf dem Ringriegel, fallen mir heute urplötzlich meine früheren Erlebnisse vor 60 Jahren wieder ein.
Ich kam aus einer kleinen Stadt nach dem schönen Dresden, fand Arbeit und habe dort manchen Trauring und „Gott-Schütze-Dich"-Ring richten müssen. Froh Stellung gefunden zu haben, bekam ich die Woche sage und schreibe 3 Taler. Ich bezahlte für Schlafstelle und Kaffee 1 Taler 50 Pfennig und für Mittagessen im Durchgang Schloßstraße 30 Pfennig. Abends ging es zum Kaufmann, um Butter und Käse einzukaufen und vom Bäcker, das Brot unterm Arm, Zylinder auf den Kopfe, auf die Bude zum fröhlichen Abendessen.
Wenn ich Sonntags 1 Mark bis 1,50 Mark ausgegeben hatte, glaubte ich, wie ein Fürst gelebt zu haben und ich kam mit meinem Geld die Woche aus.
Wo seid Ihr alle meine lieben Kollegen und Sangesbrüder geblieben? Münchenbach, unserm Vorsitzenden vom Borax-Verein, Städler, Nürnberg; Schaffner, Eisfeld; Held, Berlin; Müller, Dresden; Petschler, Stralsund und noch viele andere Lieben.
Denkt Ihr noch an die schöne Nachtfahrt nach dem Papststein in der Sächsischen Schweiz, von dessen hoher Aussicht wir uns den „Sonnenaufgang" ansahen. Entsinnt Ihr Euch noch, daß Müller, Dresden sich auf dieser Fahrt in die schöne Wirtstochter verliebte und sich als Andenken einen Tannenzapfen geben ließ? Erinnert Ihr euch noch des Ständchens auf den Judenhof? Morgens 3 Uhr „Schlafe süß in stiller Nacht", wobei fünf Sangesbrüder eingekastelt wurden?
Der Krieg 1870 zerstreute uns in alle Richtungen, doch bevor wir uns trennen mußten, konnten wir unserem Vorsitzenden Münchenbach noch das Geleit zum Bahnhof geben. Seine Orden und Ehrenzeichen von 1864 und 1866 machten dabei lange nicht das Aufsehen, wie der große Borax-Orden, den wir unseren Vorsitzenden damals verehrten.
In den Städten Altenburg und Koburg habe ich nichts besonderes gefunden.
Erst als ich in den Gründerjahren (1871—73) nach Hanau kam, lernte ich noch viele Freunde und Sangesbrüder kennen. Hier sah ich meine früheren Freunde zum Teil wieder. Schaffner, der noch nie ein Mädchen geküßt hatte und Städler, der oft still verlobt war.
In Hanau machte ich auch die Bekanntschaft mit dem Pommergraf, der allgemein nur „Herr Graf" genannt wurde. Derselbe war groß und schlank wie eine Tanne gewachsen und war meistens ohne Geld, dabei aber immer lustig. Wenn er rief, „was kostet die Welt, ich will sie kaufen", dann waren seine Taschen vollkommen leer und wir waren darauf vorbereitet, daß er einen von uns anpumpen wollte. Er war aber immer gut und fein in der Kluft, d. h. gut angezogen. Wenn er sein Einglas mit den breiten Band ins Auge klemmte und lachte, konnte kein Mensch ernst bleiben und jedermann mußte mitlachen. Seine Rittergüter lagen in

seinen Gedanken bei Stolp in Hinterpommern. In der damaligen Zeit blühte in Kollegenkreisen noch ein gesunder Humor, man war harmlos und zufrieden.
In den Gründerjahren wurde in Hanau viel Geld verdient. Es herrschte damals allgemein die Sitte, daß, wer Arbeit fand, „Einstand" geben mußte. Gewöhnlich bestand dieser Einstand, der wohl noch das Überbleibsel alter Zunftgebühren war, in einem Faß Bier und wenn es hoch kam, Sardinen in Öl.
Ein Chef, der alte Herr Weisborn, behandelte uns Fremden nicht wie Arbeiter, sondern wie seine Söhne und wenn ein Fest gefeiert wurde, dann ging es hoch und sehr lustig her. Wenn dann Kollege Schaffner seinen zu Herzen gehenden Tenor erklingen ließ „Ich will einmal die Mutter fragen", oder „Störche fischen nur bei Nacht", konnte sich der alte Herr Weisborn ausschütten vor Lachen; alle gaben ihr Bestes her.
Einstmals fuhren wir auf Kosten des Herrn Weisborn nach Aschaffenburg mit seinem Irrgarten und nach dem alten Gelnhausen mit seinen schiefen Türmen und der aus Barbarossas Zeiten stammenden Kaiserpfalz. Als fahrende Musikanten verkleidet, zogen wir durch die Straßen und alles Volk lief zusammen.
Das Leben in Hanau war billig und gut, dagegen die Kreuzer und Gulden schlecht. Wenn wir um 5 Uhr nachmittags nach Kesselstadt oder Wilhelmsbad gingen oder zum Kegeln, da ging es immer lustig und ausgelassen zu. Die Vergnügungen waren harmlos und die Ansprüche bescheiden, kostete doch damals das Abendessen, etwa Handkäse mit Butterbrot, 7 Kreuzer (20 Pfennig) oder Rührei mit Schinken 14 Kreuzer (40 Pfennig) und dabei waren die Portionen so, daß man satt werden konnte. Das Brot wurde nicht zugeschnitten, sondern ein ganzer Laib kam auf den Tisch, von dem man sich nach Belieben abschneiden konnte; also satt wurde man.
Wir hatten uns schon lange vorgenommen, nach Hochheim zu fahren, um den berühmten Hochheimer an Ort und Stelle zu probieren. Hochheim ist nicht zu verwechseln mit dem nahe bei Hanau gelegenen Hochstadt, wo es einen vorzüglichen Hohenastheimer (Apfelwein, Äpfel vom hohen Ast) gibt und den wir oft genug probierten. Mitten in der Woche fand die Fahrt statt und zehn Goldschmiede verließen in Hochheim den Bahnhof. Vor einen Hotel mit Garten fuhren gerade Frankfurter Herrschaften vor und der Hausdiener erzählte uns, es wären angemeldete reiche Kaufleute und Bankiers aus Frankfurt a. M. Junge Damen waren viele dabei und wieder schoß unser Pommergraf den Vogel ab. In seiner stattlichen Größe, das Einglas mit breitem Band ins Auge geklemmt, erregte er unter den besagten Damen Aufsehen und plötzlich war unser Graf verschwunden. Doch aus dem Saal hörten wir einen schönen Wiener Walzer klingen und wir sahen uns verständnisvoll an, denn es konnte nur unser Graf sein, da kein anderer so viel Gefühl hineinlegte wie er. Als nun gar ein alter Frankfurter Herr uns bat mitzutanzen, konnten wir nicht widerstehen und wir holten uns alle unsere Eva. Meine Dame wollte nun doch so gern wissen, wer, woher und was wir wären und ob der nette junge Herr mit dem Einglas wirklich ein Graf aus Pommern sei. Ich kam in die größte Verlegenheit, doch wußte ich mir insofern zu helfen, als ich den freundlichen, alten Frankfurter Herrn holte und mich vorstellte. Ich sagte ihm, daß wir sämtlich Hanauer Goldschmiedegesellen seien, worauf mich der alte Herr wohlwollend ansah und herzlich lachte. Darauf gab er mir die Hand und bat, ein paar Flaschen „Lieb-Frauenmilch" zum besten geben zu dürfen, was ich natürlich dankend annahm. Wir ließen unseren Wohltäter hoch leben und es ließ sich noch so mancher der anderen Herren mit Flaschen blicken, so daß des Hochlebenlassens kein Ende nehmen wollte.
Ein Kollege aus unserer Mitte sang das schöne Lied „Vater, Mutter, Schwestern, Brüder habe ich auf der Welt nicht mehr" und ein anderer das Lutherlied „Wer nicht liebt Wein, Weib und Gesang, der bleibt ein Narr sein Leben lang". So angeregt stieg die fröhliche Stimmung aufs höchste und die Frankfurter Herrschaften waren zu uns wie wenn wir sie alle schon jahrelang gekannt hätten.
Der Tanz und Gesang ging weiter und als ich mit den alten Frankfurter Herren im Garten frische Luft schöpfte, ich traue meinen Augen kaum, sehe ich in der Laube meinen Freund Schaffner, der noch kein Mädchen geküßt hat. Aber dieses Mal hält er eine kleine Frankfurterin im Arm, sie küßt ihn und er küßt sie, wobei beide ganz still halten. O schöne Zeit, o sel'ge Zeit, wie bist du fern, wie bist du weit.
Als ich meinem Freund Städler aus Nürnberg dies Abenteuer Schaffners erzählte, sagte er ganz ernsthaft, „dem ist halt die ‚Lieb-Frauenmilch' in den Kopf gestiegen."
Und so erhebt sich noch so manches liebliche Bild und Erlebnis aus jener Zeit vor meinem geistigen Auge und bewegten Herzens drängt sich mir Achtundsiebzigjährigen die wehmütige Frage auf: Wo seid ihr geblieben, ihr Gefährten der Jugend?

Weihnachts-Propaganda für Schmuck 1929 (Wiederholt)

Die Fabrikanten und Grossisten des Schmuckgewerbes haben auch für Weihnachten 1929 die Mittel für eine großzügige Gemeinschaftspropaganda zur Verfügung gestellt. Von der Überzeugung ausgehend, daß die Propaganda-Maßnahmen sich nicht Jahr um Jahr schablonenhaft wiederholen dürfen, ist für dieses Mal die ganze Propaganda unter eine neue Gemeinschaftsidee gestellt worden. Es wird ein Preisausschreiben für Schmuck-Fotos veröffentlicht. Für die besten Schmuck-Fotos sind folgende Preise ausgesetzt: 1 Preis à 1500 Mk., 5 Preise à 500 Mk., 10 Preise à 250 Mk., 20 Preise à 100 Mk., 30 Preise à 50 Mk., zusammen 10 000 Mk. Durch dieses Preisausschreiben soll die Idee des geschmackvollen und individuellen Tragens von Schmuck im Publikum verbreitet werden unter dem Gesichtspunkt, daß der Umsatz in Schmuck sich nur festigen und erhöhen kann, wenn die Einstellung des Publikums zu ihm immer persönlicher gestaltet wird.
Zur Propagierung dieses Preisausschreibens werden wieder Plakate in drei Größen hergestellt. Größe I: 60×90 cm für Anschlagsäulen. Für Städte mit kleinem Anschlagsäulenformat 48×72 cm. Diese ist als Größe Ia zu bestellen. Größe II: 25×37 cm für Schaufenster und Aushang im Inneren der Geschäfte. Diese Größe

wird auch auf Wunsch kartoniert geliefert gegen Voreinsendung von —,60 Mk. pro Stück. Bestellungen müssen sehr schnell erfolgen, da nur ein kleiner Vorrat hergestellt wird. Unkartoniert ist das Plakat auch in dieser Größe kostenlos. Größe III: 15,3×19 cm für sogenannte Eress-Rähmchen zum Einspannen und Anbringen am Schaufenster.

Bestellungen der Plakate sind von Juwelieren und Goldschmieden an den Reichsverband der Juweliere, Gold- und Silberschmiede, Berlin zu richten. Uhrmacher, die dem Zentralverband der Deutschen Uhrmacher in Halle angeschlossen sind, bestellen die Plakate bei ihrem zuständigen Bezirksverband, der die Aufforderungen seiner Mitglieder an den Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur weiterleitet. Fachgeschäfte, die keinem Verbande angehören, bestellen beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstr. 5 II. Die Bestellungen müssen sofort erfolgen, da



Anfang Oktober die Gesamtauflage der bestellten Plakate gedruckt wird. Die Versendung erfolgt dann Anfang November an einem Tage, so daß alle Besteller gleichzeitig in ihren Besitz kommen. Um Mißbrauch des Plakates durch Unbefugte zu verhindern, erhält das Plakat folgenden Aufdruck: „Dieses Plakat ist Eigentum des Kuratoriums für Deutsche Schmuckkultur. Seine Verwendung ist nur Geschäften gestattet, die von diesem Kuratorium als Fachgeschäft anerkannt werden. Erteilte Genehmigung zur Verwendung ist jederzeit widerruflich."

Weiter werden für die Propaganda des Wettbewerbs in den Fachgeschäften Bedingungen für das Preisausschreiben ausgegeben. Jedem Geschäft werden 10 Exemplare der Bedingungen durch die Fachverbände, dem es angehört, gratis zur Verfügung gestellt. Für jedes weitere Exemplar wird ein Preis von $2^1/_2$ Pfg. erhoben. Von dem Plakat Größe II wird eine kleine Anzahl von kartonierten Plakaten, die ins Schaufenster gestellt werden können, hergestellt, da uns mehrfach der Wunsch geäußert worden ist, derartige feste Plakate für das Schaufenster erhalten zu können. Diese Plakate sind nur beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstr. 5 II zu beziehen und zwar gegen Voreinsendung von 0,60 Mk. per Stück.

Die Veranstaltung einer Muster-Werbewoche soll in Zukunft der Reihe nach in den einzelnen Teilen des Reiches abwechselnd vorgenommen werden. Dieses Mal ist die Stadt Köln dazu bestimmt worden, die Muster-Werbewoche durchzuführen. Für die besten Schaufenster-Dekorationen in Köln sind folgende Preise ausgesetzt: 1 Preis à 500 Mk., 2 Preise à 250 Mk., 4 Preise à 100 Mk., zusammen 1 400 Mk.

Im ganzen Reiche werden wieder in illustrierten Zeitungen, Mode-Zeitungen, Magazinen- und Tiefdruckbeilagen zu den großen Stadtzeitungen Inserate verbreitet, die für Schmuck werben sollen. Die Inserate sollen dieses Mal in größerem Format erscheinen als früher, wovon eine stärkere Wirkung erwartet wird. Um das künstlerische Niveau der Plakate und Inserate sicher zu stellen, hat ein Arbeitsausschuß unter dem Vorsitz des Herrn Dir. Prof. Haupt von der Badischen Kunstgewerbeschule in Pforzheim die Entwürfe für Plakate und Inserate übernommen.

Diese großzügigen Maßnahmen können sich nur voll auswirken, wenn der Einzelhandel von sich aus vielfach bemüht ist, die Kaufstimmung des Publikums auf sein Geschäft hinzulenken. Dazu ist notwendig:

1. Die Bestellung von Plakaten.
2. Bedingungen für das Preisausschreiben sofort bestellen bei dem Verband dem Sie angehören, oder beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstr. 5 II. Alle Bestellungen müssen unter Einsendung von $2^1/_2$ Pfg. für das Exemplar der Bedingungen und Drucksachenporto erfolgen. Die Bedingungen werden nur in Mengen von mindestens 50 Stück abgegeben.
3. Kleine Werbeheftchen stellt der Zentralausschuß nicht mehr selbst her, da die Fachverlage die Herstellung billiger Heftchen garantiert haben, so daß jeder Bedarf gedeckt werden kann. Heftchenbestellungen sind also direkt an die Verlage zu richten. (Wir verweisen auf unseren Aufsatz in Nr. 19 „Die Propaganda des Juweliers". Die Schriftleitung.)
4. Diapositive für Lichtbildvorführungen in Kinos und Theatern können ebenfalls bezogen werden zum Preise von 15 Mk. das Stück mit Einzeichnung der Firma. Weitere Diapositive der gleichen Art sind dann billiger.
5. Ferner können auch beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstraße 5 II gegen Voreinsendung von 1,20 Mk. bestellt werden: 4 Bromsilberdrucke zur Aufstellung in Schaufenstern mit den Aufschriften: „Was ich schenke", „Was ich mir wünsche", „Geschenke für den Herrn", „Edle Hände, schöner Schmuck".

Farbige Diapositive für Kino-Reklame. Preis mit Text-Einzeichnung durch einen Künstler 1 Stück 20 Mk., Duplikate je 10 Mk. und Versandkosten. Der deutlichen Wiedergabe und Wirkung wegen sind die Texte ganz kurz zu halten.

Wer sofort bezahlt, muß mehr bezahlen - Dr. Staerk

Was würden Sie wohl von einem Goldschmied halten, welcher einen Kunden, der sofort bezahlt, mehr bezahlen läßt als einen Kunden, der erst 3 oder 6 Monate Ziel in Anspruch nimmt? Sie werden diese Frage vielleicht sonderbar finden und erklären, solch einen Goldschmied gäbe es nicht, denn es sei doch das Selbstverständlichste, daß der, welcher sofort bezahlt, weniger zu bezahlen hätte, als der, welcher erst noch Kredit in Anspruch nimmt. Obwohl dies eigentlich selbstverständlich sein sollte, gibt es aber sehr viele Goldschmiede, die unbewußt der Selbstverständlichkeit entgegen handeln.

Bedenken wir einmal folgendes: Ein Goldschmied liefert einer sehr vermögenden Kundin ein Halsband im Werte von 1000 Mark. Obwohl die Dame sehr wohl sofort bezahlen könnte, nimmt sie das Halsband entgegen, ohne auch nur die geringste Miene zum Bezahlen zu machen. Für sie ist es eine Selbstverständlichkeit, daß der Goldschmied solange auf sein Geld zu warten hat, bis es ihr beliebt, zu bezahlen. Der Goldschmied denkt, da das Geld ihm ja sicher sei, müsse er sich schon gedulden, und wartet. Manchmal sehr, sehr lange. Wenn es der Dame nun nach einem halben Jahr genehm ist, zu bezahlen, so zahlt sie dem Goldschmied nach so langer Zeit natürlich nur 1000 Mark, denn größer ist ja der Rechnungsbetrag nicht; und der Goldschmied steckt die 1000 Mark ein und denkt, es gehöre nun einmal zum Geschäft, daß man warten müsse, aber man komme schließlich doch zu seinem Gelde. Dabei vergißt er aber ganz, daß er zum größten Teil selbst Schuld daran hat, wenn er bei zahlungsfähigen Kunden solange auf sein Geld warten muß. In unserem Beispiel hätte die Dame, wenn sie sofort gezahlt hätte, denselben Betrag zahlen müssen, den sie dem Goldschmied endlich nach Verlauf eines halben Jahres gab, nämlich 1000 Mark. Eigentlich hätte die Dame ja mehr bezahlen müssen, denn dem Goldschmied sind doch in der Zwischenzeit Kreditkosten entstanden. Da er aber diese nicht berechnet hatte, sondern nach einem halben Jahr genau denselben Betrag wie bei der Ablieferung des Halsbandes forderte, so gab er der Dame in Wirklichkeit einen zinslosen Kredit.

Die Kundschaft von heute kann nun aber sehr gut rechnen und hat, je reicher sie ist, desto eher eine gute Nase dafür, wo etwas zu verdienen ist. Daher braucht sich der Goldschmied wahrlich nicht zu wundern, daß eine Dame, der er einen zinslosen Kredit einräumt und die zahlen kann, solange wie möglich nicht zahlt, denn leichter kann sie das Geld ja gar nicht verdienen, als wenn sie möglichst lange das eigentlich für den Goldschmied bestimmte Geld noch behält und zuerst einmal damit Geschäfte macht. Nehmen wir nur einmal an, sie würde den Betrag von 1000 Mark ein halbes Jahr lang zinsbringend mit 8% anlegen. Dann nimmt sie mit Hilfe des eigentlich dem Goldschmied gehörenden Geldes in dieser Zeit an Zinsen 40 Mark ein. Bequemt sie sich wirklich nach einem halben Jahr zur Bezahlung, so braucht sie nur dem Goldschmied diese 40 Mark Zinsen zu geben und aus ihrer eigenen Tasche statt 1000 Mark nur 960 Mk. zu bezahlen. Wenn sie den Goldschmied aber noch länger warten läßt, steigern sich ihre Zinseinnahmen und somit wird der Betrag, den sie für das Halsband aus ihrer Tasche zu bezahlen hat, immer kleiner. Somit zahlt also die Kundin desto weniger, je länger sie den Goldschmied warten läßt. Folglich wäre es von ihr äußerst dumm, sich mit der Bezahlung zu beeilen. Wenn man es z. B. nun gar noch mit einer spekulierenden Kundin zu tun hat, die unter Umständen mit dem Gelde des Goldschmiedes recht erhebliche Gewinne erzielen könnte, so ist es klar, daß diese Dame noch weniger Lust zum pünktlichen Bezahlen verspürt. Wir sehen also hieraus:

Gewährt man der Kundschaft zinslosen Kredit, so muß diese desto mehr bezahlen, je schneller sie bezahlt. Dadurch animiert man die Kundschaft geradezu, das sofortige Zahlen zu unterlassen und möglichst lange Kredit in Anspruch zu nehmen.

Die selbstverständliche Folge der zinslosen Kreditgewährung ist ein Kapitalbedarf des Goldschmieds, der das unbedingt notwendige Maß weit überschreitet. Nun ist es aber gerade in den heutigen Zeiten das erste Gebot rationeller Betriebsführung, seinen Kapitalbedarf so niedrig wie möglich zu halten, zumal dann, wenn man, wie es wohl bei den meisten Goldschmieden der Fall sein wird, seinen Kapitalbedarf nicht mit eigenem Kapital befriedigen kann, sondern fremde Mittel (Bankkredit und Lieferantenkredit) mit heranziehen muß. Man darf nicht vergessen, daß fremde Mittel eben keine eigenen Mittel sind, die dem Geschäft immer verbleiben, sondern daß die fremden Mittel dem Geschäft nur solange gehören, wie sie der Gläubiger in dem Geschäft stehen läßt. Zieht der Kreditgeber plötzlich seine Hand von dem Geschäft zurück, so kann ein Geschäft, das mit viel fremden Mitteln arbeitet, über Nacht illiquid werden. Illiquidität ist aber eine gefährliche Krankheit, deren Ausbruch man unbedingt vermeiden muß, und daher ist es ein Gebot der eigenen Sicherheit, mit möglichst wenig fremden Mitteln zu arbeiten. Ganz davon abgesehen sind die fremden Mittel aber auch teuer, insbesondere der Lieferantenkredit. Kostet doch der Lieferantenkredit z. B. bei einer Kondition „90 Tage Ziel oder 4% Kassaskonto" 24% p. a. Kalkuliert man diese Kreditkosten nun in seine Preise nicht ein, so trägt man sie selbst und schmälert damit seinen Gewinn. Kalkuliert man sie aber vorher ein, so verteilt man sie gleichmäßig auf alle Preise und somit zahlt der sofort zahlende Kunde einen Teil der Kreditkosten, die der Kredit in Anspruch nehmende Kunde verursacht. Wie man es also dreht und wendet: in jedem Falle bezahlen andere die Kreditkosten, nur nicht der, der sie verursacht, sondern der Kredit nehmende Kunde kommt immer billiger fort als ihm gebührt. Somit können wir weiter feststellen:

Gibt man den Kunden zinslosen Kredit, so steigert man unnötig seinen eigenen Kapitalbedarf, bedroht die Liquidität seines Geschäftes und schmälert entweder seinen Gewinn oder wälzt einen Teil der Kreditkosten von den Schultern der Kreditnehmer auf die Schultern der Kassakunden.

Wir sehen also, daß die zinslose Kreditgewährung an die Kundschaft die übelsten Folgen hat und daher ein Kardinalfehler ist, der möglichst ausgemerzt werden müßte. Ein großer Teil der Kundschaft ist heute äußerst gerissen und rechnet sehr scharf. Deshalb darf man der Kundschaft keinen Vorteil gewähren, der den eigenen Interessen zuwiderläuft. Früher konnte man sich derartiges schon eher erlauben. Die Konkurrenz war nicht so stark, es wurde genug verdient und vor allem, die Zinssätze waren nicht so hoch, um den Kunden zum scharfen Rechnen zu animieren. Heute aber ist die Konkurrenz sehr stark, die Verdienste sind kleiner und das Leihgeld ist teuer, ein Zustand, den die ausgekochte Kundschaft weidlich auszunutzen versteht. Deshalb darf man heute keinen Pfennig vergeuden und muß erst recht darauf achten, daß man der Kundschaft nur dann einen Vorteil bietet, wenn dieser mit dem eigenen Vorteil gleichläuft. Dies ist z. B. der Fall, wenn man die Preise derart festsetzt, daß der Kunde, welcher sofort bezahlt, weniger zu zahlen hat als der Kunde, der erst lange Kredit in Anspruch nimmt. Der heute so viel zu findende umgekehrte Zustand ist Wahnsinn und, wenn ein Goldschmied diesen Wahnsinn weiter betreibt, dann braucht er sich auch nicht darüber zu beklagen, daß seine Kundschaft, auch wenn sie zahlen kann, nicht pünktlich bezahlt. Hier kann nur eins helfen: Die Kreditkosten au fdie Schultern zu legen, welche sie verursachen, also entweder von den Kredit nehmenden Kunden Kreditzuschläge zu fordern oder Rabatt bei sofortiger Zahlung zu geben. Das erstere ist vorzuziehen, weil man be ider Festsetzung des Rabattes von einem dem Kunden zu gewährenden Durchschnittsziel ausgehen muß und damit den Anreiz zu Zielen nicht vollständig beseitigen kann.

Goldschmiedekunstwerke im Welfenschatz

Über das Schicksal des Welfenschatzes herrscht noch große Unklarheit. Wohl heißt es, daß er von den mit dem Verkauf beauftragten Wiener Kunsthändlern für 10 Millionen Dollar nach Amerika angeboten ist. Doch sind die Verhandlungen anscheinend noch zu keinem Ergebnis gekommen. Darüber besteht wohl kein Zweifel, daß jedenfalls die bedeutendsten Stücke daraus der Allmacht des Dollars verfallen werden. Die weltberühmte Sammlung an kirchlichen Gefäßen und Reliquien hat eine jahrhundertalte Geschichte, die eigentlich schon mit Heinrich dem Löwen beginnt, der auf der Rückkehr von einer Wallfahrt ins Heilige Land 1172 vom Kaiser Manuel Commenus mit mehreren Reliquien beschenkt wurde. In Braunschweig ließ er sie, soweit sie nicht bereits kostbare Fassungen aufwiesen, in Gold, Silber, Edelsteinen und Perlen fassen. Sie kamen dann ebenso wie die aus den mitgebrachten wertvollen Stoffen gefertigten Meßgewänder in die neuerbaute St. Blasius-Stiftskirche. Ein aus Gold und Edelsteinen strahlendes Kreuz zierte den Altar. Doch besaß das Blasius-Stift bereits aus früheren Zeiten Meisterwerke alter Goldschmiedekunst. Alle diese Schätze kamen nun 1671 bei der Unterwerfung Braunschweigs durch die Welfenfürsten nach Hannover. Herzog Johann Friedrich, der 1665 die Regierung angetreten, hatte zum großen Leidwesen seiner Untertanen in Assisi den katholischen Glauben angenommen. Zu der Entführung der Braunschweiger Kunstschätze veranlaßten ihn also neben dem hervorragenden Kunstverständnis auch seine religiöse Gesinnung. Er muß diesen Kirchenschatz sehr schnell und bedeutend vermehrt haben. Das besagt uns eine 1697 erschienene Beschreibung, die für den Papst ins Lateinische übersetzt wurde. Zu sehen bekamen nur ganz Auserwählte die Sammlung. 1861 gründete Georg V. das Welfenmuseum und jetzt erst waren die Kostbarkeiten der Allgemeinheit zugänglich. Das Schicksal seit 1866 ist allgemein bekannt. Silberkammer und Welfenschatz wurden im Extrazug nach Wien befördert. Lange Jahre war der Schatz im Wiener Museum für Kunst und Industrie zu sehen. 1914 kam der Welfenschatz in die Residenz des Herzogs von Braunschweig, von wo also die Wanderung der ältesten Stücke ihren Ausgang genommen hatte. Nach dem Kriege wurde die Sammlung in eine Schweizer Bank in Sicherheit gebracht.

Der Welfenschatz umfaßt etwa 140 Kunstwerke, von denen wir einige der wichtigsten einer kurzen Beschreibung würdigen wollen. Die Reliquien seien dabei unberücksichtigt. Die Entwicklung der Goldschmiedekunst vom Romanischen bis über die Gotik hinaus führen uns die vielen Gefäße und Geräte vor. Der älteste unter den vorhandenen zehn tragbaren Altären ist 35 cm lang und 25 cm breit zeigt auf der Vorderseite Christus und sechs Apostel unter romanischen Arkaden aus Emaille, auf der Rückseite Maria mit sechs anderen Aposteln. An den Schmalseiten stehen Erzengel und Heilige. Das Material ist Goldblech und Filigran, eine Porphyrplatte bildet die Oberfläche, an den Bändern ist das Altärchen reich mit Edelsteinen und Perlen besetzt. Bei einem anderen 35 cm langen griechischen Tragaltar ruht eine schöne Achatplatte auf einer silbervergoldeten Einfassung. Ein Altärchen aus dem Ende des 12. Jahrhunderts weist sich nach einer Inschrift als die Arbeit des Meisters Eilbertus aus Köln aus. Eine Miniatur auf der Oberseite, den thronenden Christus darstellend, ist eingeschlossen von Emaillen mit den Aposteln und Schriftbändern. Ähnlich ausgeführte Darstellungen finden sich auf der Oberseite anschließend und an den Seitenteilen. Eine Stiftung des Propstes Althelold (gest. 1100) war jenes Tragaltärchen, dessen Oberplatte aus Malachit besteht. Sehr mannigfaltig sind die Formen der Reliquarien, meist weisen sie die Monstranz- oder Kastenform auf. In einem solchen Gefäß wird der Daumen des Heiligen Markus aufbewahrt. Jedenfalls schreibt man den Inhalt dieses Reliquars dem Heiligen zu. Die Venetianer haben sich bereits schon mehrfach, aber vergeblich bemüht, diese Reliquie zu erwerben und einmal 100 000 Dukaten geboten. Eine mit vergoldetem Silberblech überzogene Holzbüste bewahrt ein Schädelstück des Hl. Blasius auf. Sie ist reich mit Saphiren, Amethysten, Granaten und anderen Edelsteinen besetzt. Gern gab man den Reliquienbehältern die Form von Armen, die mit getriebenen, gravierten und emaillierten Ornamen-

ten besetzt sind. Ein außergewöhnlich wertvolles Kunstwerk durch Material und Ausführung ist ein Reliquar in Form einer Kuppelkirche, die in 20 Nischen Elfenbeinreliefs mit Darstellungen aus der Christusgeschichte aufweist. Durch die Farbenzusammenstellung des Emaille, den Goldglanz des Metalls, steht es dem bekannten Schrein der Heiligen drei Könige in Köln nicht viel nach. Unter den Kruzifixen ist das schönste ein Werk byzantinischer Kunst, aus massivem Gold, mit einer großen Zahl von Perlen, Topasen, Granaten, Saphiren und anderen Edelsteinen besetzt. Es handelt sich wohl hier um eines der ältesten Stücke der Sammlung. Der Fuß aus vergoldetem Silber stammt jedenfalls aus dem 11., allenfalls 12. Jahrhundert. Höhe des Kreuzes mit Fuß beträgt 35 cm. Zwei andere Kreuze nicht viel jüngerer Zeit sind mit Filigran, Amethysten, Carneolen, Saphiren und Perlen geschmückt. Ein 65 cm hohes Kreuz vom Anfang des 15. Jahrhunderts hat neben den genannten Steinen noch sehr viel Korallen als Zier bekommen. Ein Kreuz aus vergoldetem Kupfer wird ins 11. Jahrhundert verwiesen. Reichen Edelstein- und Emailleschmuck zeigen verschiedene Kreuze aus dem 13. bis 15. Jahrhundert. Auch sie dienten meist der Aufbewahrung von Reliquien. Die Welfenherrschaft hatte sich bis vor einigen 60 Jahren gehalten und sechs Jahrzehnte nach ihrem Untergang wird ihr berühmter Kunstschatz, der zu den höchstwertigen in Deutschland und wohl auch der Welt zählt, zum Verkauf an den kapitalkräftigsten Mäzen gestellt. C. Sch.

Brand-Verluste, die trotz Feuerversicherung entstehen · H. Meyerheim

Der Handelsgerichtsrat Ernst Wolff wirft im Berliner Tageblatt, Abendausgabe Nr. 421, die Frage auf, ob ein Unternehmen trotz Feuerpolice auch wirklich für den durch einen Brand entstehenden Schaden in voller Höhe entschädigt werde. Dabei kommt er zu dem Ergebnis, daß, selbst wenn der Anschaffungspreis der Einrichtungen und Maschinen als Versicherungswert angegeben wird, die Geschädigten nicht den Neuwert, sondern nur den Tageswert ersetzt erhalten. Nur wenn sie einen Prämienzuschlag für die Differenz im voraus bezahlen, wird ihnen der Betrag ersetzt, mit dem sie sich nun tatsächlich wieder eindecken können.

Wolff macht ferner darauf aufmerksam, daß es zweckmäßiger sei, „die reine Feuerversicherung durch die sogenannte Einheitspolice zu ersetzen", weil dadurch auch die Sendungen vom Lieferanten, schließlich sogar auch zum Kunden „gegen jedes Risiko (Feuer — Diebstahl — Transport — Gefahr) versichert sind und im Schadensfalle sogar ein gewisser Gewinnzuschlag ersetzt" wird. Er macht ferner darauf aufmerksam, wie wichtig eine sorgfältige Führung der Lagerbücher und eine ständige Kontrolle darüber ist, daß der Wert der Police nicht unter dem tatsächlichen Risiko liegt.

Viele Geschäftsleute werden es für unmöglich halten, hierüber ständig unterrichtet zu sein, und doch ist es mit wenig Mühe, selbst im Unternehmen mit vielen kleinen Artikeln, möglich, den Wert der Vorräte aus der Buchführung zu sehen und vor allen Dingen einwandfrei nachweisen zu können. Natürlich ist hierzu ein Verfahren der doppelten Buchführung erforderlich, doch ist dieses nicht nur ohne Buchführungskenntnisse, sondern sogar mit recht einfachen Mitteln zu erreichen. Man braucht die Konten nur in die fünf Gruppen: flüssige Mittel, Außenstände, Schulden, Vorräte und Erfolg zusammenzufassen und ersieht dann aus der Gruppe „Vorräte" deren Wert. Dazu muß von jeder ausgehenden Rechnung ein Durchschlag zur Feststellung des Betrages gemacht werden, der zur Ermittlung des Selbstkostenwertes der Sendung dient. Auch der Kassenzettel kann in dieser Weise benutzt werden. Nun wird man allerdings einwenden, daß dies nicht ohne weiteres möglich sei. Das ist aber ein Irrtum, denn durch zweckmäßige Einrichtung einer Lagerkartei läßt sich aus dieser nicht nur der Selbstkostenpreis jeden Artikels, sondern es lassen sich auch die vorhandenen Mengen und deren Wert ersehen. Dabei ist sogar zugleich berücksichtigt, daß man ganz genau wissen kann, von welchem Einkauf der Warenausgang erfolgt, ohne diese getrennt lagern zu brauchen. Es hat sich diese von dem berühmten Organisator Taylor schon vor Jahrzehnten geschaffene Einrichtung außerordentlich bewährt, nur stand sie bisher nicht im zwangläufigen Zusammenhang mit der doppelten Buchführung. Das ist aber nun gelungen.

Soweit wäre alles in schönster Ordnung, wenn nicht, worauf Handelsgerichtsrat Wolff hinweist, dem Unternehmen noch Schaden durch die Betriebs-Unterbrechung entstehen. Diese kann man durch eine Betriebs-Unterbrechung-Versicherung decken, „die für jeden Gewinnentgang aufkommt, der durch die Unterbrechung des Betriebes infolge Feuerschadens entsteht."

In diesem Zusammenhange werden auch die Grundsätze für die Wertermittlung bei Feuerschäden interessieren, auf die der Deutsche Versicherungs-Schutzverband Berlin, abgedruckt im Eildienst der Deutschen Steuer-Zeitung 7. Jahrgang Nr. 30, hinweist. Danach scheiden Bilanz- und Steuerwerte ebenso wie Buchwerte vollkommen aus. Für Gebäude, Maschinen und sonstige dauernd dem Betriebe gewidmeten Gegenstände kommt der Wiederbeschaffungs-Neuwert am Tage des Schadenfalles dann in Betracht, wenn die oben erwähnte Neuwert-Versicherung abgeschlossen ist. Ist dies nicht der Fall, so ist nur der sogenannte Zeitwert von der Versicherung zu vergüten, d. h. also es wird vom Anschaffungswert die Entwertung bis zum Tage des Schadens in Abzug gebracht. Der Verkaufswert wird in den seltensten Fällen ersetzt.

Auch bei den Verkaufswaren, Halbfabrikaten usw. wird ein Gewinn nicht ersetzt, wenn hierüber nicht eine besondere Vereinbarung bei Versicherungs-Abschluß getroffen ist. Es gelten dann also die Wiederbeschaffungs- bzw. die Marktpreise.

Die wahre Erziehung besteht weniger in den Lehren als in Übungen. *Rousseau.*

Die Goldschmiede-Kunst

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig



Weihnachts-Propaganda-Nummer

Älteste Zeitschrift des Edelmetallgewerbes

23. Heft / 50. Jahrgang / 2. Nov. 1929



(Mit einem 4. Preis ausgezeichnetes Inserat.)

50. Jahrgang

Die Goldschmiedekunst

Nummer 23

Leipzig, am 2. November 1929

Was müssen wir tun, um das Weihnachtsgeschäft lohnend zu gestalten?

Zu der obigen Anfrage, die wir in unserer letzten Nummer erstmalig stellten, sind inzwischen weitere Antworten eingegangen.

Die Firma M. H. Wilkens & Söhne, Juweliere, Hamburg, äußert sich hierzu wie folgt:

Die Frage läßt sich u. E. nicht generell beantworten. Jedes Geschäft muß im Rahmen seiner Möglichkeiten und der vorauszusetzenden Resonnanz beim Publikum hinsichtlich Kaufkraft und Geschmack dasjenige Interesse zu erlangen suchen, was unserm Gewerbezweig so sehr zu wünschen ist, dem aber die wirtschaftlichen Beengtheiten der Gegenwart entgegenstehen.

Einzelne Maßnahmen hier zu empfehlen, erscheint zwecklos, da die Verhältnisse überall verschieden sind. Was sich für den einen eignet, braucht für den andern noch durchaus nicht das richtige Mittel zu sein. Glaubte man, ein besonderes gefunden zu haben, so würde man es nicht preisgeben, denn dann wäre es keines mehr.

Jedes Geschäft sollte seinen Charakter nach Möglichkeit klar zu zeichnen versuchen, damit die ganze Branche im Interesse der Öffentlichkeit gewinnt und nicht mehr als es schon durch wirtschaftliche Faktoren bedingt ist, übersehen wird. Dann wird sich nicht nur das Weihnachtsgeschäft lohnen!

Juwelier Heinz Bernhard Buchholz, Züllichau, nimmt Veranlassung, etwas ausführlicher auf die Beantwortung einzugehen und geben seine Ausführungen recht beachtliche Winke. Er schreibt dazu:

Es ist unbedingt interessant, daß eine Fachzeitschrift mit dieser Frage an den Juwelier herantritt, um die Erfahrung des Einzelnen der breiten Masse bekannt zu geben. Man erkennt hieran die edle Gesinnung, dem Fachmann nicht nur mit Ratschlägen vom grünen Tisch, sondern aus der Praxis heraus zu helfen und ihn zu fördern, und dies ist wohl die vornehmste Aufgabe einer Fachzeitung.

Am wichtigsten erscheint mir in erster Linie eine genaue Durchprüfung des Lagers. Die Ware wird auf Sauberkeit und Preiswürdigkeit geprüft. Oft liegt schon ein Stück etwas länger, so daß sich schließlich der Preis dieses Artikels gesenkt hat, da muß man natürlich den Preis reduzieren. Auch dies ist bei Stücken angebracht, die schwer verkäuflich sind, ohne daß sich der Einkaufspreis gesenkt hat. Dann gibt es noch eine dritte Sorte, das sind die Stücke, die wirklich als abgelagert zu bezeichnen sind. Ist hier einigermaßen gutes Steinmaterial vorhanden, so empfiehlt es sich, dieselben einem Kunsthandwerker zum Umarbeiten zu übergeben. Auf diese Weise erhält man einige aparte Einzelstücke, die man, ohne viel Kapital zu investieren, als Glanzstücke des Schaufensters ausstellen kann und fesselt so von neuem die Kunden. Ein kleines Schildchen wird die Kunden noch besonders auf den Wert einer solchen Arbeit aufmerksam machen. Ich habe dies mit bestem Erfolg durchgeführt. Daß bei der Durchprüfung des Lagers auch gleich die Kartuschen und Etiketten mit einbezogen werden müssen, ist wohl selbstverständlich.

Die Visitenkarte des Juweliers ist sein Schaufenster. Alles muß auch hier noch einmal überprüft werden. Die Dekorationsstoffe müssen nach Möglichkeit neu aufgefärbt oder neu beschafft werden. Kann man es sich leisten, so wäre eine neue Schaufenstereinrichtung sicherlich nicht zu verachten. Doch hierbei muß sich jeder nach seiner eigenen Decke strecken. Einige Kartuschen werden auch ihre Schuldigkeit tun. Sehr zu empfehlen ist es, sich mehrere Garnituren zuzulegen. Das Fenster macht immer wieder einen anderen Eindruck, wenn das eine Mal dunkle, das andere Mal helle Kartuschen ausgestellt sind, auch bekommt die

Ware hierdurch ein anderes Gesicht. Und dies ist ja schließlich der Hauptzweck, die Ware möglichst oft in anderer Aufmachung anzubieten. Sehr lehrreich ist es, auch die „Goldschmiedekunst" zur Hand zu nehmen und eingehend die veröffentlichten Schaufenster der Fachtagung in Gmünd anzusehen. Sie geben viel Anregung. Wer sich eingehend mit dem Dekorieren befassen will, und das sollte jeder Kollege tun, legt sich am besten das neue Buch: „Das Schaufenster des Juweliers und Uhrmachers" zu (Verlag H. Schlag). Mit seinen vielen Abbildungen und Texten bringt es eine Reihe wertvoller Anregungen, die wirklich jedem Kollegen, ob in der Groß- oder Kleinstadt, von Nutzen sind.

Nach Beendigung dieser Vorarbeiten erscheint es mir von größter Wichtigkeit, den Reklame-Etat vom Vorjahr einer genauen Durchprüfung zu unterziehen. Sicherlich läßt er sich noch um einige Prozente erhöhen. Danach stellt man sich das Programm für die Weihnachtspropaganda ungefähr auf. Ich handhabe dies folgendermaßen: Vom 15. Oktober bis 1. November mache ich für Silberwaren, Bestecke und Tafelgerät Reklame. Annoncen weisen darauf hin und das Schaufenster ist entsprechend dekoriert, z. B. ein gedeckter Tisch, Leuchter mit brennenden Kerzen usw. Dann kommen 14 Tage für Modeschmuck, dann Juwelen, kleine Geschenkartikel usw. Die Pforzheimer Industrie liefert ja heute darin so reichhaltige Kollektionen, und stellt einem gern eine größere Auswahl des Modeschmucks zur Verfügung. Die Annoncen müssen natürlich mit der Dekoration Hand in Hand gehen. Je nach der Art des Geschäftes und des Lagers läßt sich dieser Plan erweitern oder zusammenziehen. Mit vielen Erfolg habe ich auch die Neudekoration des Fensters auf einen bestimmten Tag verlegt (Freitag). Die Kunden wissen, daß an diesem Tage eine neue Ausstellung im Fenster ist, und ich habe so eine bestimmte Stammkundschaft, die sich die Fenster regelmäßig anschaut. Das wichtigste aber dabei ist, daß man an die Ware kleine Schildchen anlegen kann, mit deren Hilfe man die Kundschaft auf eine billige Art und Weise belehren kann. Zu diesen Sonderschaufenstern kann man auch sehr gut die Reklamebilder verwenden, die kürzlich der Verlag Schlag in der „Goldschmiedekunst" gezeigt hat. Aber nun nicht etwa in der Form, daß man diese Kunstdrucke einfach ins Fenster stellt, sondern indem man einen kleinen schmalen Holzrahmen herum legt und sie unter Glas setzt, damit die Aufmachung auch die Würde eines Juwelier-Schaufensters hat. Auch soll man nicht zuviel Ware ins Fenster packen.

Auch das Kino bietet eine gute Reklamemöglichkeit, sei es durch Diapositive oder durch Werbefilme. Letzteres ist natürlich das empfehlenswertere. Die Silberwarenfabrik Wilh. Binder hat kürzlich einen guten Werbefilm herausgebracht, der in sehr anschaulicher Weise die Vorzüge der Silbergeräte schildert. Ich halte einen Film dieser Art für die geschickteste Reklame.

Läuft dieser Film, so wird das Schaufenster mit Silberwaren der Fa. W. Binder dekoriert. Möglichst so, daß das Warenzeichen in irgendeiner Form sichtbar gezeigt wird. Eine oder mehrere Anzeigen werden die Wirkung erhöhen.

Licht lockt Leute! Das ist ein alter Spruch, aber leider wird er sehr oft, und sehr viel beim Juwelier, vergessen. Oktober, November, Dezember muß das Schaufenster im vollsten Licht strahlen. Aber die Beleuchtung muß wiederum so angebracht sein, daß nicht der halbe Bürgersteig im Licht gebadet ist, und vielleicht der Beschauer des Fensters sogar noch geblendet ist, nein möglichst alles im Fenster lassen. Eine kleine Lampe, die eine besondere Zusammenstellung (z. B. Juwelen) beleuchtet, erhöht die Intimität des Schaufensters. Ist ein größeres Geschäft im Laufe des Sommers nicht zum Abschluß gekommen, so empfiehlt es sich, den Kunden zur Weihnachtszeit noch einmal darauf aufmerksam zu machen. Oft lassen sich hierdurch noch Geschäfte tätigen, die man schon lange auf die schwarze Liste gesetzt hat.

Beachtet man all diese Punkte, und fügt die eigenen Erfahrungen noch hinzu, so wird der Erfolg nicht ausbleiben.

Der Juwelier und das Fachblatt-Inserat · Juwelier Ernst Treusch, Leipzig

Die Welt ringt um einen neuen Stil. — Diesem Stilwillen können sich weder diejenigen, die als schöpferische Menschen die Zeit erleben, noch diejenigen, die als Mittler der Werte wirken, die der künstlerisch Begabte gestaltet, entziehen. Zu letzteren gehört der Juwelier, der in der Gegenwart das Fingerspitzengefühl haben muß, mit dessen Hilfe er allein der Zeit durch sein Angebot gerecht werden kann. Dieses Feingefühl für wirklich „Echtes", d. h. all das, was aus innerem Drang gestaltet wird, prägt sich aus in allen Lebensäußerungen seines Betriebs. Sein Lager — seine Propaganda — seine Schaufenster — sein Auftreten — in allem spiegelt sich sein Wert. Über Wert und Unwert urteilt das Publikum, an das er sich wendet. Mit der Größe eines Betriebs und seiner Art hat diese Erfordernis nichts zu tun. Sie ist von jedem, der als Juwelierbetrieb bewertet sein will, zu erfüllen. Infolgedessen ist der Einkauf für jedes Geschäft von ausschlaggebender Bedeutung. Es ist sehr wichtig, daß nicht nur gut und preiswert, sondern vor allem auch zeitgemäß, d. h. der Zeit entsprechend gestaltete Dinge gekauft werden. Das ist nicht leicht, denn konventionelle Bindungen sind heute noch gäng und gäbe. Ist es da nicht selbstverständlich, daß man über diese hinaus jene Spuren verfolgt, auf denen man zum Angebot der Zeit vordringt? Und findet man die Spuren dieser Entwicklung nicht sehr häufig in den Inseraten der Fachblätter? Es ist außerordentlich interessant zu beobachten, wie sehr man auch dort um Anerkennung seines Angebots ringt. Wie oft geschieht dies mit grundsätzlich verkehrten Mitteln, etwa mit der einer vergangenen

Zeitepoche angehörenden Spekulation auf süßliche, sentimentale Anwandlungen des Käufers, auf dessen naiv-kindliche Empfänglichkeit. Und wie oft auch mit einer Gedankenarmut, die sich in der Abgabe einer Geschäftskarte glaubt genügen zu können. Da ist es nun ein ganz besonderes Verdienst des Verlages der „Goldschmiedekunst“, daß er, einer Anregung auf der letzten Fachtagung in Schwäb. Gmünd impulsiv folgend, durch ein Preisausschreiben versuchte, dieser schwierigen Materie mit dem Willen zur Reform zu Leibe zu rükken. Der Anfang war ermutigend, wenn auch nicht voll befriedigend. Ich wünsche dem Verlag die Ausdauer, seine Absichten bis zu seinem Ziel zu verfolgen. Wenn sich die Inserenten überzeugt haben, daß ihr Angebot nur dann als zeitgemäß angesehen wird, wenn die darauf hinweisenden Anzeigen in Form und Inhalt einwandfrei und dem gebildeten Leser gemäß gestaltet sind und wenn die Käufer sich daran gewöhnt haben, vom modernen, sachlich und künstlerisch gediegenen Inserat auf das Angebot selbst zu schließen, dann dürfte dieses Ziel des Verlages wohl erreicht sein. Bis dahin sollten sich alle in Betracht kommenden Faktoren die Mühe geben, solche Anstrengungen nach Kräften zu unterstützen, denn sie gelten sowohl dem allgemeinen Ansehen des Gewerbes, als auch der Stützung jedes einzelnen, der nicht will, daß die Räder der Zeit über ihn hinweggehen.

Die Indolenz in unserer Branche

Über die Indolenz oder gut deutsch Gleichgültigkeit, Unempfindlichkeit innerhalb einer Branche zu sprechen oder zu schreiben, ist wohl kaum jemand mehr berufen als der Schriftleiter einer dem betreffenden Gewerbe dienenden Fachzeitschrift, da er tagtäglich seine Erfahrungen macht. Beruflich muß er der Branche gegenüber gerade das Gegenteil von indolent sein, er sucht dauernd Fühlung und geht den feinsten Regungen nach. Er sucht die Psyche zu ergründen und macht dabei Erfahrungen, die mitunter geradezu niederschmetternd sind. Von dem ehrlichen Willen beseelt, zu helfen und zu raten, das Übel an der Wurzel zu erfassen, trifft er oftmals gerade bei denen, die es am meisten angeht, eine Verständnislosigkeit, die grotesk wirkt und nicht zu begreifen ist. Allgemein ist ja bekannt, daß die Indolenz gerade in dem Edelmetallgewerbe, bei den Juwelieren, sehr stark verbreitet ist, wie weit dies aber geht, dürfte selbst intimen Kennern der Branche unbekannt sein.
Mitunter möchte man die Indolenten aus ihrer Lethargie gewaltsam aufrütteln und ihnen ein donnerndes „Wacht auf!“ zurufen, dann aber wieder packt einen die Mutlosigkeit, es ist alles vergebens. Ja, die ehrlichen Bestrebungen zu helfen werden noch verkannt und dem Helferwillen egoistische Beweggründe untergeschoben. Natürlich muß die Fachpresse auch leben und je lebensfähiger sie ist, desto mehr kann sie für die Interessen der Branche tun, desto mehr kann sie bieten. Aber in diesem Zusammenhang darf es ruhig einmal ausgesprochen werden, daß in der Nachkriegszeit die Fachpresse des Edelmetallgewerbes keine Reichtümer gesammelt, vielmehr Opfer über Opfer gebracht hat, die bei der Indolenz innerhalb des Gewerbes leider nicht erkannt, geschweige denn anerkannt werden.
Die Fachpresse müht sich jahraus, jahrein der Branche zu dienen, aber von jeher hat sie darunter zu leiden, daß die Fachgenossen der Fachzeitschrift meist passiv gegenüberstehen, statt mit allen Kräften zum Wohle der Allgemeinheit an dem Ausbau derselben mitzuarbeiten. Diese Laßheit und Gleichgültigkeit ist umso unverständlicher, als die Schriftleitungen jede Zeile Mitarbeit honorieren. So mancher Kollege, der über ein umfassendes Fachwissen verfügt, könnte sich durch diese Mitarbeit, die nebenbei noch eine gewisse Befriedigung auslöst, ein anständiges Taschengeld sichern und damit seine Geschäftskasse entlasten. Der Einwand der Ungewandtheit im Stil gilt nicht, da der Schriftleiter, ohne viel Aufhebens zu machen, nicht ganz einwandfreie Einsendungen in gutes Schriftdeutsch bringt. Er tut dies gern, denn er ist froh, brauchbare Beiträge zu erhalten und mit seinem Leserkreis in enger Fühlung zu bleiben. Im übrigen sind fachtechnische Artikel keine stilistischen Übungen. Der Schriftleiter ist ferner auch dankbar für Kritiken, solange diese sachlich sind und sich in dem Rahmen eines Meinungsaustausches bewegen.
Die Interessenlosigkeit geht ins Unglaubliche, denn anders könnte man es nicht für möglich halten, daß Innungen mit größerer Mitgliederzahl den geringen Bezugspreis für ihre Fachzeitschrift nicht bezahlen wollen. Selbst wenn es innerhalb der Branche noch mehr Fachzeitschriften gäbe, müßten solche von größeren Korporationen gehalten werden, wenn die letzteren ihren Zweck, die Branche zu fördern, erfüllen wollen. Hierin finden sie doch bei den Fachzeitungen die denkbar größte Unterstützung. Aber man sieht an solchen Vorkommnissen, daß die Fachzeitungen in manchen Kreisen nicht gelesen werden, denn sonst müßte man doch anerkennen, daß sie für jeden eine Fundgrube von wertvollen Ratschlägen und Erfahrungen sind. Erfahrungen, die als eigene stets mit hohen Geldopfern verknüpft zu sein pflegen und die hier dem Aufnahmewilligen zur Verfügung gestellt werden. Für den werktätigen Goldschmied gibt der Kunstteil Anregung über Anregung, und so gut die Fachzeitschrift die einzelnen Entwürfe bezahlen muß, wird auch dem Goldschmied diese Ausgabe nicht erspart. Wenn er auch vielfach in der Lage sein wird, Entwürfe selbst zu machen, so muß er sich doch von Zeit zu Zeit davon unterrichten, was verlangt wird und dies kann er nur durch Erwerbung von allerneuesten, durchaus nicht billigen Entwürfen von Berufszeichnern, die ihrerseits wieder Studien machen müssen. Ein einziger

aus der Fachzeitung entnommener Entwurf deckt daher den vierteljährlichen Bezugspreis. Die Vorteile, welche die Fachzeitungen bieten und die Förderung, welche sie dem Fachmann angedeihen lassen, könnte man mit vielen Beispielen beweisen und hieran ändert auch nichts, wenn ganz extrem eingestellte Fachgenossen die Fachzeitungen als überflüssig abtun. Dabei haben die deutschen Fachzeitschriften den ausländischen vieles voraus. Bei den amerikanischen ist alles Aufmachung und alles Reklame. Bei den Abbildungen handelt es sich meist um Fabrikerzeugnisse und in Fachartikeln wird nur ganz wenig Belehrendes geboten. Ein fachlicher Nutzen für den Leser ist also mit dem Lesen dieser Zeitschriften weniger verbunden.

Vor kurzem erschien in unserem Verlage ein kleines Werkchen „Das Schaufenster des Juweliers und Uhrmachers", das wir im Vorverkauf 1 Mark billiger anboten, als wir es jetzt nach Erscheinen abgeben können. Und da mußten wir die Erfahrung machen, daß eine Anzahl Interessenten das Buch trotz verspäteter Bestellung zum Substkriptionspreis haben wollten, andernfalls sie keine Verwendung dafür hätten. Also für den 1 Mark billigeren Preis können sie es gebrauchen, für den regulären Preis, den wir fordern müssen, falls ein kleiner Nutzen für uns bleiben soll, verzichten sie lieber, als sie sich die in dem Buch niedergelegten Anregungen und Erfahrungen dienen lassen. Es ist dies wenig ermutigend für einen Verleger.

Ähnlich verhält es sich mit unserem Preisausschreiben, das wir erließen, um das künstlerische Niveau des Anzeigenteils zu heben. Die Beteiligung ließ zu wünschen übrig, trotzdem manche Firmen es sich etwas kosten ließen. Aber die verhältnismäßig geringe Anzahl Firmen beweist doch wieder eine Interessenlosigkeit, die fast nicht zu überbieten ist. Daß Bestrebungen der Fachpresse gering eingeschätzt, ja vielfach gar verkannt werden, ist uns leider nichts neues, aber daß uns dies das Preisausschreiben in so drastischer Weise bestätigte, hat einen bitteren Beigeschmack für uns. Dem Schreiber dieser Zeilen gegenüber wurde aus Industriekreisen geäußert „ach, das ist ja doch nur Inseratenfang." Man überlege sich die Höhe der Preise (über 15000 Mk.) und berechne, wieviel Inserenten sich mit je einer Anzeige beteiligen müssen, um die ausgeworfene Summe zu erreichen. Nur in diesem Falle könnte man von beabsichtigter Inseratenwerbung (Inseratenfang, fi-donc) reden. Die Aussicht, die Summe zu erreichen, hat in der jetzigen Zeit von Anfang an nicht bestanden. Immerhin, das Preisausschreiben war in idealer Beziehung kein Mißerfolg, wie auch die Herren Preisrichter feststellen konnten, und wir sehen uns veranlaßt, dasselbe jährlich zu wiederholen. Allerdings möchten wir hieran die Hoffnung knüpfen, daß man in der Folge toleranter denkt und nicht nur eine Werbung für uns darin sieht, sondern was es in der Tat ist, ein Versuch, den Inseratenteil künstlerisch zu heben und den allgemeinen Geschmack und das Kunstempfinden zu läutern.

Der Leser soll aber nicht den Eindruck empfangen, als beklagten wir uns. Wenn wir etwas beklagen, so ist es wie unser Titel besagt „Die Indolenz in unserer Branche". Diese kommt noch bei so vielen anderen Sachen, wie etwa Gemeinschaftsreklame, Verbands- und Innungsleben und sonstigen beruflichen Fragen zum Ausdruck. Vielleicht geben unsere heutigen Ausführungen doch dem einen oder anderen zu denken und er tritt aus seiner Passivität heraus. Sollten wir dies erreicht haben, so sind wir reichlich belohnt für unsere Worte und die Allgemeinheit wird einen Nutzen haben. S.

Auch die Juweliere fusionieren!

Unter den angesehensten und bekanntesten Berliner Juweliergeschäften ist ein Zusammenschluß zustande gekommen. Es handelt sich um die Firmen:

J. H. Werner, Friedrichstr. 173,
Sy & Wagner, Unter den Linden 12/13,
J. Godet & Sohn A.-G., Charlottenstr. 55,
Janus & Friedrich, Leipziger Str. 39,

die in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine neu gegründete Interessengemeinschaft zusammengeschlossen worden sind. Hierüber verlautet offiziell:

„Die Fusion erfolgte unter Führung des Generaldirektors der Kgl. Niederl. Edelmetall-Betriebe A.-G. und ersten Präsidenten der niederländischen Handelskammer in Deutschland, Herrn Carel J. A. Begeer. Die Leitung der Gesellschaft in Berlin und damit die Vertretung der deutschen Interessen liegt in den Händen des Herrn F. R. Wilm, Inhaber der Firma H. J. Wilm. Den Einkauf und die Finanzierung leitet Herr Dirk Vos. Die Firma H. J. Wilm ist unter Wahrung ihrer Selbständigkeit der Interessengemeinschaft beigetreten. Die Firmen werden in der bisherigen Weise weiter geführt, nur die Firma J. Godet & Sohn A.-G. wird mit der Firma J. H. Werner enger vereinigt."

Dieser wirtschaftliche Zusammenschluß führender deutscher und holländischer Juweliere ist für die zukünftige Entwicklung von größter Bedeutung. Der Führer der deutschen Interessen, Herr F. R. Wilm, stand schon seit Jahren mit dem holländischen Kontrahenten in engster freundschaftlicher Beziehung, die sich nun auch wirtschaftlich zum Nutzen des deutschen Juweliergewerbes auswirken soll.

Herr Generaldirektor Carel J. A. Begeer ist als Leiter der Kgl. Niederl. Edelmetall-Betriebe A.-G. wohl der bedeutendste Juwelier in Holland. Seine enge Verbindung mit den deutschen Wirtschaftskreisen beweist am besten die Tatsache, daß er seit Jahren Präsident der niederländischen Handelskammer in Deutschland ist. Herr Begeer steht im 48. Lebensjahr; er hat seine Ausbildung in Deutschland genossen, wo er lange Jahre in Hanau

a. M. die Staatl. Zeichen-Akademie besuchte. Schon seit dieser Zeit datiert die Freundschaft zu den beiden leitenden Herren, die sich nun zu dem Zusammenschluß ausgewirkt hat.

Herr F. R. Wilm, der im 50. Lebensjahr steht, ist der Inhaber der ältesten Berliner Goldschmiedefirma H. J. Wilm, die nunmehr schon seit über 160 Jahren im Hause Jerusalemer Str. 25 besteht. Die Firma kam schon frühzeitig zu größter Bedeutung und ist heute in der fünften Generation noch immer im Familienbesitz. Herr F. R. Wilm, der sich in den letzten Jahren besonders der künstlerischen Seite seines Berufes zugewandt hat, gehört zu den wenigen, die über eine eigene Werkstatt verfügen, die unter seiner persönlichen Leitung steht. Der heutigen wirtschaftlichen Lage Rechnung tragend, hat er sich in den letzten Jahren besonders dem handgeschlagenen Silber zugewandt. Er war einer der ersten, der diesen schönen und geschmackvollen Gegenständen wieder Geltung verschaffte und dadurch für das deutsche Silber in neuzeitlicher Form im In- und Auslande Freunde warb.

Herr Dirk Vos steht im 45. Lebensjahr. Er wird sich in der neuen Gesellschaft vornehmlich der Finanzierung zuwenden. Er ist der Organisator der Niederl.-Indischen Juwelier-Gesellschaft.

Die Berliner Firmen, die durch Herrn F. R. Wilm in der neuen Interessengemeinschaft vertreten sind, gehören durchweg zu den angesehensten ihres Faches.

Die älteste, mit 168 Jahren, ist die Firma J. Godet & Sohn, die als Ordensjuweliere einen Weltruf hat und heute besonders die ausländischen Regierungen zu ihren Auftraggebern zählt.

Die Firma Sy & Wagner ist vor etwa 100 Jahren von dem Berliner Silberschmied Hossauer gegründet worden.

Die Firma J. H. Werner zählt mit ihren 59 Geschäftsjahren zu den jüngeren Firmen des Konzerns. Sie stand in den Vorkriegsjahren in engster Beziehung zum Hof und ihre künstlerischen Entwürfe wurden sehr geschätzt.

Die Firma Janus & Friedrich befand sich bis vor wenigen Jahren in der Friedrichstraße, und hat jetzt ihre Räume in der Leipziger Straße. Sie besteht 50 Jahre.

Der neue Konzern verfügt insgesamt über 20 Geschäfte in den verschiedensten Ländern und ist in seiner Art der weitverzweigteste und größte nicht nur auf dem Kontinent, sondern in der ganzen Welt.

Ausschaltung des Zwischenhandels im Goldschmiede- und Uhrmacher-Gewerbe

Die Frage, ob der Fabrikant detaillieren darf, ist schon erörtert worden, und wir haben hierzu verschiedene Meinungsäußerungen veröffentlicht (siehe Nr. 6 der Goldschmiedekunst, Jahrgang 1928). Meine Absicht ist es hier, von einer anderen Art der Ausschaltung des Zwischenhandels zu sprechen, nämlich jener der „Auch-Fabrikanten“, die sich in allen möglichen Zeitschriften, zuweilen auch in Tageszeitungen, dann aber stets in solchen, die nicht an dem Platze erscheinen, wo die „Fabrik“ ihren Sitz hat, empfehlen, indem sie immer und immer wieder darauf hinweisen, daß sie versilberte Bestecke, welche in eigener großangelegter Fabrik hergestellt sind, als Spezialität nur an Private, und zwar zu Fabrikpreisen, überall hin verkaufen.

Dieser Firmen gibt es wohl eine ganze Reihe. Dieselben beziehen die Rohware in Form von fertigen Alpacca-Bestecken ab Fabrik, um sie dann in eigener „Fabrik“ nur zu versilbern. Diese Fabrik besteht vielleicht in einem Wohnraum, sonst in einer eigens dazu gemieteten Werkstatt. Wie in den Reklameanzeigen nicht selten behauptet wird, geschieht die Herstellung durch einen Stab bestausgebildeter Facharbeiter. Wie sieht es aber mit diesen Facharbeitern aus? Vielleicht ist nicht einmal der Inhaber „Fabrikant“ Fachmann, versteht aber mit der Zeit etwas vom Versilbern und kann die ganze Arbeit, die in der großangelegten Fabrik zu verrichten ist, auch selbst die Kontorarbeiten, erledigen. Wenn nicht, so nimmt er sich ein Mädchen, möglichst eine ungelernte Kraft, welche in der ersten Zeit während der Einarbeitung, die durch den „Fabrikanten“ persönlich erfolgt, einen Wochenlohn von 10 Mark erhält. Der Lohn kann dann späterhin eine Steigerung erfahren und zwar bis zu 17 Mark, wie ich selbst einmal hörte, als ein derartiges Mädchen, bis dahin Hausangestellte, in einer solchen „Fabrik“ eingestellt wurde. Billiger stellt sich das Geschäft ja noch, wenn man statt eines Mädchens 1—2 Lehrlinge einstellen kann, die von vornherein ebenso gut, oder besser gesagt, ebenso schlecht die in Frage kommenden Arbeiten verrichten können, zunächst aber noch einen wesentlich niedrigeren Lohn beziehen. Von einer Ausschaltung des Zwischenhandels kann hier eigentlich keine Rede sein; wenn sie auch immer und immer wieder in den Reklameangeboten betont wird. Es handelt sich hier vielmehr um einen regelrechten Kleinverkauf. Denn dieser „Fabrikant“ kauft ebenso wie der Händler, Goldschmied oder Uhrmacher von der Fabrik, wenn er die Bestecke auch selbst versilbert, so geht die Ware doch durch dieselbe Anzahl von Händen. Wenn sich bei dieser Geschäftsform die Ware billiger stellt, etwa auf Fabrikpreis, so ist dies nicht auf die Ausschaltung des Zwischenhandels, sondern auf den Umsatz, der durch die auf unlauteren Wettbewerb aufgebaute Reklame erzielt wird, zurückzuführen.

Sache der Geschäftsinhaber ist es, sich gegen solche Auswüchse, die unserem Gewerbe von größtem Schaden sein können, zu wehren, wenn sie noch existieren wollen. Das kann dadurch geschehen, daß das kaufende Publikum aufgeklärt wird über die Art und Einrichtung dieser großangelegten „Fabriken“, die auf die Verarbeitung schließen läßt. Das Publikum würde dadurch veranlaßt, wenn

auch vielleicht etwas teurer, doch beim reellen Geschäftsmann zu kaufen. Aufgabe der interessierten Geschäftsleute ist es ferner, wenn sie eine solche Firma ermitteln können, die sich des unlauteren Wettbewerbs schuldig macht — und das geschieht schon dadurch, daß sie sich Fabrik nennt — dieselbe rücksichtslos den zuständigen Gerichten des unlauteren Wettbewerbs anzuklagen. Häufig kommen hierdurch auch andere Delikte, wie Betrug durch zu schwache Versilberung, Lieferung minderwertiger Ware und dergl. mehr an das Licht der Sonne, was zur Folge hat, daß die „Fabrik" vom Erdboden verschwinden muß. — Gerade auf den letzteren Punkt muß ein ganz besonderes Gewicht gelegt werden, denn wie sich an zahlreichen Beispielen nachweisen läßt, handelt es sich bei diesen Erzeugnissen um qualitativ geringere Waren. Es muß dem kaufenden Publikum immer wieder vorgehalten werden, „kauft beim reellen Fachmann", der für seine Waren einsteht. Nur durch Aufklärung der Kundschaft und durch rücksichtsloses Vorgehen gegen jene Auch-Fabrikanten, soweit das Gesetz eine Handhabe dazu bietet, kann in dieser Beziehung eine Säuberung der Branche erzielt werden.

Wer hat bei Ihnen die Geschäftsschlüssel? · Juwelier J. Reimann, Berlin

Am bequemsten (nicht am sichersten) ist es natürlich, wenn der Chef selbst sämtliche Schlüssel zu den Geschäftsräumen in seiner Verwahrung hat, am Morgen persönlich aufschließt, abends höchst eigenhändig wieder absperrt und die Schlüssel brav nach Hause nimmt.

Jedoch hat dies Verfahren einige Aber. Nachdem wir ja nicht in Panzerautomobilen nach unserer Wohnung zurückfahren, oder über Leibwachen verfügen, so kann es vorkommen, daß der Geschäftsinhaber von genau orientierten Verbrechern überfallen und ihm die Schlüssel geraubt werden. Wenn er erst und in einem stillen Winkel den Knebel im Mund hat, dann können die Spitzbuben immerhin schon mit 50% Wahrscheinlichkeit auf eine gute Beute rechnen.

Oder aber, da selbst Firmenchefs durchaus nicht unfehlbar sind, so können sie das Pech haben, eines schönen Abends auf unerklärliche Weise sämtliche Schlüssel zu verlieren. Das ist natürlich eine ganz böse Geschichte und bedingt sofortige Änderung aller Schlösser, was gewöhnlich außer der Aufregung eine recht kostspielige Angelegenheit zu sein pflegt. — Aus diesem Grunde bin ich überhaupt dagegen, alle Geschäftsschlüssel einer Person auszuhändigen. Und sei es auch die allerverläßlichste. Wir sind sämtlich nur Menschen und es ist bei niemandem ausgeschlossen, daß er den ganzen Schlüsselbund verliert.

Außerdem kann der Geschäftsinhaber auch krank werden, oder er muß aus irgendwelchen Gründen auf längere Zeit verreisen. Wer bekommt denn dann die Schlüssel? Womöglich die Frau. Die hat aber wirklich schon mit Haushalt und Kindern zu tun, und nun soll man sie noch mit dieser Verantwortung belasten. Na, und Sie wissen ja: Frauen und Schlüssel! Ein Thema für sich.

Man hat deshalb verschiedene Lösungen gesucht, um Schlüsselverlusten vorzubeugen und damit den regulären Geschäftsgang zu sichern.

Der erste Weg ist der, nach Absperren des Geschäftslokals die Schlüssel in eine kleine Panzerschatulle einzuschließen, welche durch zwei Personen an einem einbruchsicheren, dritten Ort abgegeben wird. Den Schlüssel des Stahlkästchens behält der Inhaber entweder selbst oder sein Vertreter. In den größeren Städten haben die Wach- und Schließgesellschaften eigene Schlüssel-Aufbewahrungsabteilungen eingerichtet, wo am Morgen die Schatullen nur gegen Legitimation und Quittung von den auf Grund von Lichtbildern dort, sozusagen amtlich identifizierten Abholern in Empfang genommen werden können. Von einem Mißbrauch dieser Einrichtung habe ich bis dato noch nichts gehört. — Jedenfalls eine gute Lösung dieses Problems.

Der andere Weg, welcher mir aus noch näher auszuführenden Gründen besser zu sein scheint, ist das Verteilen der Schlüssel auf das Gesamtpersonal. Auf diese Weise wird ein eventuelles Verlieren von ein oder zwei Schlüsseln keine Staatsaktion mehr hervorrufen. Ein bis zwei Schlösser sind leicht geändert. Daß sämtliche Angestellte den ihnen anvertrauten Schlüssel auf einmal zur selben Zeit verbummeln sollten, ist nicht denkbar. — Außerdem habe ich seit Jahren die Beobachtung gemacht, daß alle Schlüsselinhaber sich stets bemühen, recht pünktlich zu sein, da es ihnen unangenehm ist, wenn alle anderen (womöglich auch der Chef) auf den Nachzügler warten müssen, nachdem das Geschäft doch nur eröffnet werden kann, wenn sämtliche Schlüssel zur Stelle sind.

Diese Methode bedingt aber das Vorhandensein eines kompletten Satzes von Reserveschlüsseln, die an einem dritten, nur dem Geschäftsinhaber oder dessen Bevollmächtigten zugänglichen Ort deponiert sein müssen. — Kann nämlich ein Schlüsselträger aus dem oder jenem Grunde eines Tages nicht erscheinen, bzw. ist es ihm nicht möglich, seinen Schlüssel einzusenden, so muß er telephonisch den Chef davon benachrichtigen, der dann den Reserveschlüssel zur Geschäftsöffnung benutzt. — Bis jetzt haben sich keinerlei Anstände dieses Verfahrens ergeben.

Da es trotzdem unangenehm ist, wenn die „Schlüsselwürdenträger" ihren Schlüssel verlieren (und an diesem Bund befinden sich gewöhnlich noch eine Menge anderer, privater Schlüssel), so haben vorsichtige Leute schon immer ein kleines Schildchen mit ihrer Adresse daran befestigt gehabt. Ähnlich wie eingravierte Adressen

samt Rufnamen auf den Hundemarken. Dabei wurde allerdings auf den guten Willen des Finders gebaut, der die Schlüssel ablieferte — oder nicht ablieferte.

Deshalb verfiel vor einigen Jahren ein findiger Kopf auf die Idee, eine Schlüssel-Schutzgesellschaft zu gründen. Er mietete ein Büro, ließ sich kleine Metallschilder mit der Adresse seiner Schlüsselfirma prägen und außerdem darauf noch die Aufschrift anbringen, daß dem Finder bei Abgabe der Schlüssel in den Geschäftsräumen der Schlüsselschutzgesellschaft eine Belohnung von fünf Mark ausgezahlt würde. Das ist eine gute Spekulation auf das Menschliche, wo gefundene Schlüssel doch gar keinen Wert für einen Fremden haben. Und für fünf Mark kann man sich schon einen guten Happen gönnen. — Diese Gesellschaft gibt nun Jahresabonnements aus, die ein paar Mark kosten und jedenfalls das Vielfache wert sind, wenn man die in Verlust geratenen Schlüssel durch sie wiedererhält. Ich glaube, sie macht keine schlechten Geschäfte — und so ist beiden Teilen geholfen.

Zum Schluß darf ich — aus eigener Erfahrung — den verehrten Leser darauf hinweisen, daß in seiner Einbruchversicherungspolice gewöhnlich genau die beim damaligen Vertragsabschluß vorhandenen Schlüssel und deren Ausführung (mit wieviel Zuhaltungen und welches System) verzeichnet sein werden. Wie das aber so zu sein pflegt, sind im Laufe der Jahre da und dort Veränderungen angebracht, auch wohl die neuesten Systeme von Sicherheitsschlüsseln auf Grund von Empfehlungen redegewandter Reisender eingebaut worden (obgleich die neuen Schlösser oft weniger wert sind wie die alten), ohne daß die Versicherungsgesellschaft davon benachrichtigt wurde. — Passiert dann irgendein Schaden, so wird stets eine Regulierung abgelehnt, da der Versicherungsschutz nicht laut Vertrag vorhanden gewesen sei — — —

Am angenehmsten wäre es freilich, wir brauchten überhaupt keine Schlüssel, wie uns dies von Optimisten für die Zukunft bereits versprochen wird. Den Eigentumsschutz für unsere Lokalitäten bildet ein Wall hochgespannter elektrischer Ströme, so daß nur ganz dünne Mauern, und die nur pro forma, notwendig sind. Dieser unsichtbare Elektrowächter soll durch eine ganz einfache, nur dem Eingeweihten bekannte Art aus- und eingeschaltet werden können. — Aktien von Geldschrankfabriken dürften, wenn einmal die neue Einrichtung da sein würde, auf der Börse als gestrichen Geld notieren. Aber vorläufig ist's wohl noch nicht so weit und wir müssen uns bis dahin mit unseren alten Eisenbärten behelfen. Schließlich wollen die Reparateure der silbernen Damenhandtaschen, deren geschworene Feinde Schlüssel sind, auch leben.

Farbschmuck · Ignaz G. Henger

Der Wert des Schmuckes liegt nicht in der Maskerade! Dies sei vorausgeschickt um allen Mißverständnissen vorzubeugen. Farbiger Schmuck im populären Sinne, wie er sich jetzt anschickt Mode zu werden, ist nicht Farbschmuck, welcher in seinem Gesamtausdruck farbig erscheint und auf sachlicher Grundlage malerisch aufgebaut ist, sondern hier ist das Augenmerk bloß auf Wechselwirkung von Steinen und Metallen eingestellt. Dieser Schmuck gleicht jenem, der in Vorkriegstagen in Paris viel getragen und im sogenannten „Wochenarmband" seinen höchsten Ausdruck fand. Dieses „Wochenarmband" war eine Serie von sieben Armbändern, die sich in der Form glichen, aber verschiedene Steine aufwiesen; Steine, die alle gleichfarbig sein mußten, denn verschiedenartig nuancierte waren nicht erwünscht. —

Das ist wohl nicht beseelter Schönheitssinn, farbiges Schauen oder künstlerisches Empfinden und jedes Kommentar überflüssig.

Der Mensch bedarf der Farbe. Jeder Wilde im tiefsten Afrika muß das empfinden, wenn er sein Gesicht mit den hellsten Farben zeichnerisch bemalt; und unter den vielen Beispielen die die Tierwelt uns gibt, sei der kleine afrikanische Vogel erwähnt, dem alljährlich ein rotes Hochzeitsgefieder wächst, in dem er vor dem Weibchen prunkt und glänzt. Und beim Menschen ist die Farbe ein seelisches Erleben wie sonst nicht bald etwas. Wie das unbewußt im Alltag durch eine modische Laune bestätigt wird, bezeugt eine vor Jahren eingeleitete Nouveauté: anstatt seine Initialen, Monogramme, Wappen oder Devisen in das Briefpapier zu pressen, litographieren oder im gewöhnlichen Buchdruck ausführen zu lassen, lacht den Empfänger des Billet Doux die Lieblingsblume der Schreiberin aus der linken Ecke des Briefpapiers an. Ein Veilchen, eine Rose, ein Vergißmeinnicht, eine Nelke, eine Herbstzeitlose usw. en miniature sind eine zarte Anspielung auf den persönlichen Geschmack der Korrespondentin und können für Geschenke machende Freunde sehr wertvoll sein. Sie erfahren dadurch die Nuance, die Farbe, mit der man sich zu umgeben liebt, und der Mann von Geschmack wählt für seine Angebetete zu Weihnachten, Geburtstag und Neujahr ein Armband, Ring, Halsband oder Anhänger, eine Agraffe, Ohrgehänge oder Schließe im modernen Farbschmuck, welcher der vorhin erwähnten Lieblingsfarbe entspricht, aber voll inhaltlich in seiner Gesamtwirkung farbig erscheint und nicht nur auf Wechselwirkung von Farbsteinen und Metall aufgebaut ist. Auch der Siegellack war, was hier erwähnenswert ist, wie das mit der Lieblingsblume gezierte Briefpapier, einmal sehr beliebt und führte eine beredte Sprache durch seinen in der Farbe enthaltenen Symbolismus. So wurden zu bestimmten Gelegenheiten die verschiedenen Farben des Siegellacks angewendet. Weiß für Hochzeiten, schwarz für Trauerfälle, violett für Kondolenz-

schreiben, schokoladenfarben für Dinereinladungen, rosig für Geschäfte, dunkelrot für Liebesbriefe, grün für solche, die von Hoffnungen sprechen, braun in denen man sein Bedauern ausspricht. Blau bezeichnet die Beständigkeit, gelb — natürlich die Eifersucht und hellgrün nimmt man für Vorwürfe! Eine nicht zu leicht nehmende Wissenschaft, bei der man auch wissen mußte, daß grau für die Freunde und rein rosafarbig den jungen Freundinnen gehört.

Die Farbe spielt im Leben des Menschen eine große Rolle! — Und da ist der Edelmetallschmuck nicht nur wegen seiner Materialreize so anziehend, sondern in erster Linie wegen seiner innigen Verbindung mit dem Menschen, also als Körperschmuck unter allen toten Dingen so das lebendigste. Oft erscheint er als Symbol, oft wird er zum Amulett, zur Waffe, zum Verräter, zum Fluche, zum Träger süßer oder auch schrecklicher Geheimnisse. Und Farbschmuck? Ist der Edelmetallschmuck nicht ohnehin durch die natürliche Metallfarbe und die verschiedenen Legierungen farbig? Nein, das ist nicht Farbschmuck, auch noch nicht, wenn derselbe mit Farbsteinen geziert ist. Steinschmuck, Emailschmuck oder sonstige Beigaben, die farbig wirken, machen nicht den Farbschmuck, sondern der Gesamtausdruck als Farberscheinung. Mit malerischer Sorgfalt sind die Steine als Farbelemente harmonisch zu gruppieren, die verschiedenen Legierungen als Farbwirkung zu nutzen, Fassung und Form des Schmuckstückes zeichnerisch und technisch rein durchzubilden, um eine künstlerische Lösung zu erreichen.

Es wird nicht schwer sein, dem Schmuckbedürfnis nach malerischen Farbschmuck zu entsprechen, wenn Gestaltungskraft, gesunder Farbensinn und technisches Können zusammenwirken. Es ist hoch an der Zeit, daß man mit der gewohnten Gleichgültigkeit Schmuck zu schaffen, welcher kein Schmuck ist, sondern nur zu einer Form verarbeitetes Material, aufhört und besonnen mit neuer Gesinnung, voller Achtung vor Material und Technik an das Problem eines zeitgemäßen Schmuckes herantritt — denn der Wert des Schmuckes liegt nicht in der Maskerade!

Wann betrügen Goldschmiede? · Fr. W. Pollin

Über alles Mögliche und Unmögliche sind schon Bücher geschrieben worden. Eins der eigenartigsten dürfte aber wohl ein Buch sein, das 1720 von dem fürstlich-sächsischen Rat und Amtmann Dr. jur. Georg Paul Hönn zu Koburg verfaßt wurde. Es führt den Titel: „Betrugslexikon, worinnen die meisten Betrügereyen in allen Ständen nebst den darwider dienenden Mitteln entdeckt sind".

Fast 300 Berufe hat der Verfasser in alphabetischer Ordnung behandelt: Abgesandte und Ammen, Bettler und Bräute, Bürgermeister und Dienstboten, Generäle und Soldaten, Musiker und Kartenspieler, Landstreicher und Perückenmacher, Tabackshändler und Zuckerbäcker. Keiner ist vor seinen Argusaugen sicher. Auf seinen vielen Reisen und in seinem vierjahrzehntelangem richterlichen Amte ist ihm mancher Betrug vor Augen und zu Ohren gekommen, und da hat er sich gedacht, es werde „seinen Nebenchristen nicht undiensam sein, hiervon einige Entdeckung zu tun", obgleich gute Freunde, und auch sein „hinter Menschenfurcht steckendes und also betrügliches Fleisch" ihn daran hintern wollten. So läßt er denn sein Buch hinausgehen, „den Betrügern zur Reue und Nimmertun, den Betrogenen zu künftiger besserer Vorsichtigkeit und den Unbetrogenen zu einem Kennzeichen, sich vor solchen Fallstricken zu hüten." Aus diesem kulturhistorischen Quellenwerk, das nicht nur eine Kuriosität, sondern ein Zeit- und Sittenspiegel ersten Ranges ist, aus dem sich auch in volkskundlicher Hinsicht noch viele interessante Ergebnisse gewinnen lassen, soll hier das eine Kapitel (in etwas gekürzter und modernisierter Form) wiedergegeben werden, das G. P. Hönn den Goldschmieden widmet:

„Goldschmiede betrügen

1. Wenn sie dem Gold oder Silber allzu großen Zusatz geben.

2. Wenn sie Weißkupfer oder englisches Zinn für gutes Silber verarbeiten und verkaufen.

3. Wenn sie in das gedrehte Silber, sonderlich in die Löffel, um schwereres Gewicht zu haben, eisernen Draht tun.

4. Wenn sie das ihnen zur Verarbeitung gegebene 16lötige Silber austauschen, solches behalten und geringlötiges dafür nehmen.

5. Wenn sie zur Verfertigung eines Dinges mehr Silber fordern, als sie brauchen, unter dem Vorwande, es gehe soundsoviel ab davon.

6. Wenn sie zur Vergoldung eines silbernen Stückes mehr Dukatengold fordern und anrechnen als sie brauchen.

7. Wenn sie den Louisdors oder Pistolen gleichkommende französische Silbermünzen vergolden und entweder selbst oder durch andere damit ehrliche Leute hintergehen.

8. Wenn sie an Ringen und Kleinodien die Kästen, wo die Edelsteine hineingesetzt werden, zu hoch und zu groß machen und solche mit Wachs oder schwerer Materie anfüllen, damit sie das Gewicht desto besser haben mögen.

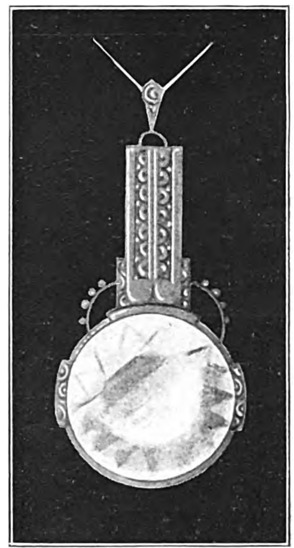
9. Wenn sie an mit Edelsteinen besetzten Ringen, welche ihnen in die Arbeit gegeben worden waren, um etwas daran zu ändern, die Steine versetzen und die guten mit falschen verwechseln.

10. Wenn sie die Arbeit obenhin machen, damit man bald wieder zu ihnen kommen müsse.

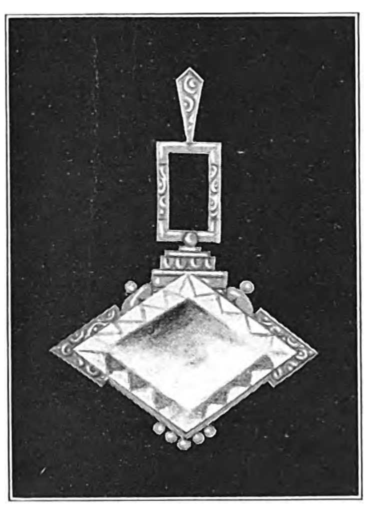
11. Wenn sie schlechtes Silber verarbeiten und auf solches nicht ihr gewöhnliches Zeichen, sondern das eines andern renommierten Goldschmiedes schlagen.



655



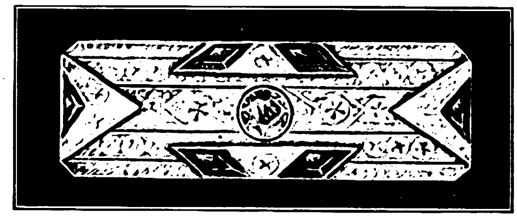
656



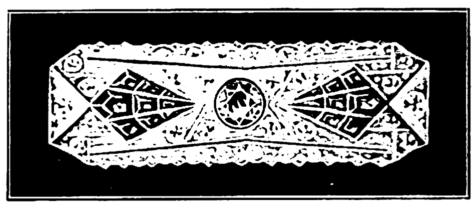
657

655—657 STEINSCHMUCK, ANHÄNGER MIT HALBEDELSTEINEN

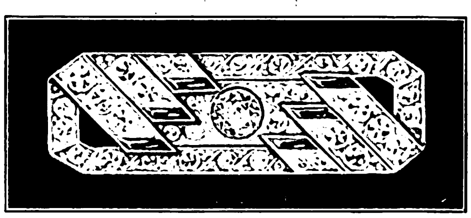
Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M.................“ oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.“, um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst“ in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt



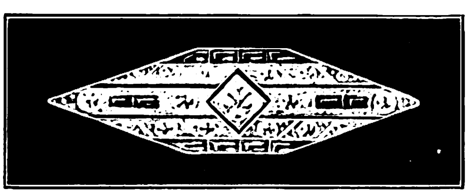
658



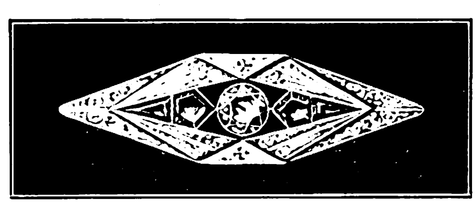
659



660



661



662

658—662 JUWELENBROSCHEN

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M.................." oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

12. Wenn sie ausgebranntes Silber mit geschabtem Zinn vermischen, weil es so schwerer wiegt und anderen für gutes Silber verkaufen.

Mittel darwider:

1. Daß eine gewisse Verordnung geschehe, wieviel die Goldschmiede von solchen Stücken wie z. B. Teller, Schüsseln, Löffeln usw., welche nach dem Lot verarbeitet werden, Macherlohn nehmen sollen.

2. Daß man das verdächtige Silber ein wenig beschabe.

3. Daß man die mit einem falschen Signet bezeichneten Gold- und Silberarbeiten konfisziere und einen solchen Betrüger, falls er auszumachen ist, seine Profession gänzlich verbiete.

4. Daß diejenigen, welche Gold oder Silber zu einer Arbeit dem Goldschmied hingeben, sich von ihm ein Stück abschlagen lassen, damit sie diese Probe geben, ein verfertigtes Stück halten und also sehen können, ob sie ihr dazu hergegebenes Silber oder Gold ohne Zusatz zur Arbeit genommen haben.

Wir sehen also, daß auch in der sogenannten guten alten Zeit die Menschen nicht besser waren als heute, ja man könnte annehmen, daß unser Gewerbe bei den fehlenden gesetzlichen Vorschriften von unsauberen Elementen mehr durchsetzt gewesen ist. Aber auch dies wäre ein Trug, denn trotz neuzeitlicher Feingehaltsgesetze zum Schutze der Käufer, gibt unser Edelmetallgewerbe Schwindlern noch genügend Gelegenheit zur Ausübung ihres unlauteren Handwerks, man denke nur an die Mystifizierung des modernen Goldmachers Tausend.

II. Internationale Juwelier-Konferenz, Tagung vom 26., 27. und 28. Mai 1929 im Haag

Wir sind heute in der Lage, die offiziellen Beschlüsse der II. internationalen Juwelierkonferenz mitzuteilen, welche die Vorbereitungsarbeit und Unterlagen für den III. Internationalen Juwelierkongreß darstellen. Wie bereits berichtet, findet dieser Kongreß in der Zeit vom 20.—22. Mai 1930 in London statt.

1. Beschluß. Bezeichnung der Zuchtperlen.

Perlen, deren Bildung künstlich durch Menschenhand verursacht wurde, müssen sowohl beim Angebot als auch auf der Faktura obligatorisch mit dem Namen „Zuchtperlen" bezeichnet werden. Der Name „Perle" darf ausschließlich nur für natürliche Perlen gebraucht werden.

2. Beschluß. Perlbohrung.

Bei gebohrten Perlen muß der Durchmesser des in eine Perle gebohrten Loches mindestens $^3/_{10}$ mm betragen. Ist diese Bedingung nicht beobachtet worden, so hat der Verkäufer den Käufer darauf hinzuweisen, widrigenfalls der Käufer berechtigt ist, $2^1/_2$% des Gewichtes der Ware abzuziehen.

3. Beschluß. Bezeichnung des Rubins.

Als Rubin darf nur der natürliche rote Korund bezeichnet werden. Im Fachhandel muß das Ursprungsland angegeben werden, falls es sich nicht um einen Birma-Rubin handelt.

4. Beschluß. Bezeichnung der Edel- und Halbedelsteine.

Die Konferenz dankt den deutschen und österreichischen Delegationen für die bedeutsame Arbeit, die sie vorgelegt haben und will davon eine Kopie an alle dem Internationalen Büro angeschlossenen Organisationen zusenden und sie bitten, dieselbe zu prüfen und ihre Bemerkungen und Ideen über diese Frage auf dem Londoner Kongreß vorzubereiten.

5. Beschluß. Forschungsinstitute für Edelsteine und Perlen.

Die Konferenz gibt den dringenden Rat, in jedem Lande Laboratorien zu schaffen.

Es wird vorgeschlagen, daß die Länder, in welchen bereits Laboratorien bestehen, einen jährlichen Bericht über die durch sie geleistete Arbeit dem Internationalen Büro einsenden, der dazu bestimmt ist, den anderen Organisationen mitgeteilt zu werden.

6. Beschluß. Das metrische Karat.

Die Internationale Konferenz hält es für notwendig, und spricht mit Rücksicht darauf, daß

1. es im allgemeinen Interesse des Handels mit Edelsteinen liegt, wenn alle Länder ein einheitliches Gewicht annehmen,
2. bis jetzt die folgenden 22 Staaten: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Frankreich, Großbritanien, Holland, Irland, Italien, Japan, Mexico, Norwegen, Österreich, Polen (in 1928 angenommen), Portugal, Rumänien, Schweden, Schweiz, Siam, Sowjet-Rußland, Spanien, Tschechoslowakei und die Vereinigten Staaten, den Gebrauch des metrischen Karats von 200 Milligramm angenommen haben,
3. den Wunsch aus, daß das metrische Karat auch von den Staaten angenommen wird, die bisher den Gebrauch noch nicht obligatorisch gemacht haben.

7. Beschluß. Vorschriften und Gebräuche der Makler.

Die Konferenz lenkt die Aufmerksamkeit der angeschlossenen Organisationen auf die Verschiedenheit der Handelsgebräuche und Vorschriften für die Makler und Vertreter in den verschiedenen Ländern und empfiehlt bei der Bedeutung dieser Frage, in allen Ländern zu einer Übereinkunft bezüglich der Vorschriften und Handelsgebräuche für die Makler und Vertreter zu gelangen. Sie sendet an alle angeschlossenen Organisationen die Unterlagen über die Vorschriften und Gebräuche von der Chambre Syndicale des Négociants en Diamants etc., Paris, und der London Chamber of Commerce, London und regt an, daß alle Länder ihre Ansicht über diese Angelegenheit bis Ende Dezember 1929 bekanntgeben, damit die Antworten auf dem nächsten Kongreß besprochen werden können.

8. Beschluß. Verbot des irreführenden Gebrauches der Benennungen „Platin, Gold und Silber".

Die Konferenz ist der Ansicht, daß nur diejenigen Waren als Platin, Gold oder Silber bezeichnet und zum Verkauf angeboten werden können, die den gesetzlichen Feingehalten der Länder entsprechen, in welchen sie zum Verkauf angeboten werden, und empfiehlt, daß hierfür in jedem Lande eine gesetzliche Regelung eingeführt werde.

Um die Interessen des Publikums zu schützen und Mißverständnisse zu vermeiden, empfiehlt die Konferenz das Verbot jeder Bezeichnung, in welcher das Wort Platin, Gold oder Silber enthalten ist, und spricht den Wunsch aus, daß die innere Gesetzgebung eines jeden Landes die Bezeichnungen verbieten sollte, welche sie für irreführend hält.

9. Beschluß. Feingehalt für Platin.

Die Konferenz erkennt als internationales Feingehalt für das bei Herstellung von Platinwaren zu verwendende reine Metall $^{950}/_{000}$ an. Allein das Iridium wird dem reinen Platin gleichgestellt.

Wünschenswert ist, daß in allen Ländern ohne obligatorische Stempelung die Fabrikanten einen Stempel bestehend aus den Buchstaben PT einführen. Der Stempel darf auf keinem Gegenstand, der nicht vollständig aus Platin ist, angebracht werden.

10. Beschluß. Feingehalte für Gold.

Die Konferenz erkennt als Feingehalte für das bei Herstellung von Goldwaren zu verwendende reine Metall $^{750}/_{000}$ und $^{585}/_{000}$ an.

Die Konferenz erklärt es für wünschenswert, daß Schweden und Portugal ihren gesetzlichen Feingehalt auf $^{750}/_{000}$ herabsetzen, und daß England 14 Karat statt 15 Karat einführe.

Bezüglich eines niedrigeren Feingehaltes, 8 oder 9 Karat, ist eine Übereinstimmung zu suchen.

11. Beschluß. Feingehalte für Silber.

Die Konferenz erkennt für internationale Feingehalte für daß bei der Herstellung von Silberwaren zu verwendende reine Metall $^{925}/_{000}$ und $^{835}/_{000}$ an. Für die Fabrikation von Uhrengehäusen bleibt bis auf weiteres der Feingehalt von $^{800}/_{000}$ bestehen.

12. Beschluß. Die gesetzliche Anerkennung der internationalen Feingehalte.

Die Konferenz spricht den Wunsch aus, daß die internationalen Feingehalte, welche für Platin, Gold und Silber angenommen wurden, neben den anderen in den betreffenden Gesetzen in Kraft befindlichen Feingehalten aufgenommen werden, insoweit diese Metalle in den Gesetzen aufgenommen sind, und mit der Einschränkung, daß die internationalen Feingehalte nicht niedriger als die bereits in Kraft befindlichen sind.

13. Beschluß. Remedien bei der Probe und Herstellung.

Die Frage der Remedien bei der Probe und Herstellung soll zu dem Zwecke geprüft werden, eine Übereinstimmung zu erreichen, welche es dem Londoner Kongreß ermöglicht, einen Beschluß zu fassen.

14. Beschluß. Die obligatorische Punzierung.

Die Konferenz ist der Ansicht, daß eine obligatorische Punzierung für die Garantie des Feingehaltes nicht notwendig ist; ausgenommen in den Ländern, in welchen die Punzierung bereits gesetzlich geregelt ist.

15. Beschluß. Bezeichnung der unedlen Alliagen.

Um zu vermeiden, daß die Bezeichnungen „Platin, Gold, Silber" fälschlicherweise in Verbindung mit anderen Bennungen gebracht werden, was nur eine Irreführung des kaufenden Publikums hervorrufen kann, empfiehlt die Konferenz, für Gegenstände aus unedlem Metall Bezeichnungen zu wählen, in welchen der Name eines Edelmetalles nicht enthalten sein darf.

16. Beschluß. Bezeichnung und Gesetzgebung betr. Gold-Doublé.

Die Konferenz ernennt, um die Frage des Golddoublés zu prüfen, eine Kommission bestehend aus folgenden Vertretern:

Deutschland: Herr Suedes
England: Herr Major Dennison
Frankreich: Herr Savard
Italien: Herr Clementi
Schweiz: Herr Brandt
Tschechoslowakei: Herr Ing. Vanecek

Herr Brandt wird vorläufig den Vorsitz in dieser Kommission übernehmen.

Sie hat den Auftrag, einen Bericht für den Londoner Kongreß vorzubereiten. Die Konferenz nimmt an, daß man in allen Ländern zu Maßnahmen gelangen kann, welche die Einführung von Bezeichnungen für unechte Doublé-Waren genauer ausdrücken und in dieser Beziehung Verwechslungen vermeiden.

17. Beschluß. Irreführende Bezeichnungen in Inseraten.

Die Konferenz bittet die Fachzeitschriften, in ihren Inseraten alle irrreführenden Bezeichnungen zu unterdrücken und nur solche Benennungen zu bringen, welche jeden Irrtum ausschließen. Sie weist darauf hin, daß es Pflicht der Fachorganisationen ist, in gleicher Weise gegen diese Mißstände vorzugehen.

18. Beschluß. Propaganda.

Die Lage unserer Industrie, unseres Handels und der Branche im allgemeinen verlangt eine gemeinsame Aktion zur Förderung des Absatzes unserer Waren. Als eines der wichtigsten Mittel zur Erreichung dieses Zieles betrachtet die Internationale Juwelierkonferenz in Übereinstimmung mit dem ständigen Internationalen Büro in Voorschoten eine anonyme Propaganda zu Gunsten der Uhren-, Juwelen-, Bijouterie- und Silberwarenbranche. Sie erklärt eine solche Aktion als eine der dringendsten und wichtigsten Aufgaben der Fachorganisationen.

Die Propagandamethoden und Propagandamittel sollen jedem Land vorbehalten bleiben. Von der Überzeugung ausgehend, daß eine auf einheitlicher Basis angelegte Propaganda-Aktion einen größeren Wirkungsgrad haben muß, als unter Umständen sich widersprechende Einzelaktionen verschiedener Länder, wäre es wünschenswert und notwendig, sich über folgende Richtlinien zu verständigen.

Für die Finanzierung der Propaganda-Aktion wird allen dem Internationalen Büro angeschlossenen Organisationen das auf der Umsatzbelastung von Detaillist und Lieferant basierende schweizerische Finanzierungssystem zur Einführung empfohlen. Eine internationale Vereinheitlichung des Prozentsatzes wäre empfehlenswert.

Den dem Internationalen Büro angeschlossenen Ländern wird empfohlen, sofort eigene Propaganda-Organisationen ins Leben zu rufen.

Zur Förderung der Propaganda-Aktion steht das Internationale Büro zu Voorschoten als Informationsstelle zur Verfügung. Die Konferenz erwartet, daß alle Organisationen in den interessierten Staaten ihr Propagandamaterial regelmäßig dem Internationalen Büro einsenden, das seinerseits dieses sammelt und von Zeit zu Zeit darüber Bericht erstattet und es den Interessenten in den angeschlossenen Ländern zur Verfügung stellt.

Ferner bringt die Schweiz für den Londoner Kongreß folgenden Antrag ein:

1. „An Länder, die noch keine Propaganda unternommen haben, den dringenden Appell zu richten, diese wichtige Arbeit ungesäumt aufzunehmen. Eine Propaganda für unsere Branche kann sich nur dann voll und ganz auswirken, wenn sie auf breiter, internationaler Basis gemacht wird. Die Länder möchten für den nächsten Kongreß das Internationale Büro eingehend über den Stand der begonnenen oder bevorstehenden Propaganda-Aktionen berichten.
2. Den Lieferanten (Fabrikanten und Grossisten) aller dem Internationalen Büro angeschlossenen Länder die bestimmte Erwartung auszusprechen, daß sie sich dem Finanzierungssystem für die Propaganda eines Landes anpassen, sofern das betr. Finanzierungssystem vom Internationalen Kongreß oder Büro gutgeheißen und empfohlen ist und auch das Umsatzgeheimnis der Lieferanten absolut gewahrt bleibt."

19. Beschluß. Versicherung.

Die Konferenz ist in Übereinstimmung mit den durch die Konzept-Police der Herren Altmann—Meister ausgedrückten Gedanken bezüglich der Versicherung und ermächtigt die Versicherungs-Kommission, ihre Arbeiten fortzusetzen.

21. Beschluß. Schutz für angewandte Kunst.

Der Kongreß billigt den Bericht des Herrn André Saglier und fordert in der Einsicht, daß die Zeit zur Verständigung über ein einheitliches Gesetz für alle Nationen noch nicht gekommen ist, die angeschlossenen Organisationen auf, bei ihren Regierungen und Volksvertretungen dahin vorstellig zu werden, daß, wo dies noch nicht der Fall ist, die heimische Gesetzgebung das Eigentumsrecht des Schöpfers kunstgewerblicher Gegenstände der Industrie anerkennt, wie auch immer ihr Wert, Gebrauch und Zweck ist. Dieses Recht soll unabhängig von Formalitäten sein, die es in seiner Bedeutung verringern oder den Gebrauch während der Lebensdauer des Autors und 50 Jahre darnach zu Gunsten seiner Erben oder Rechtsnachfolger beeinträchtigen können. In jedem Land soll dieses Recht dem Fremden ebenso wie dem eigenen Staatsangehörigen zuerkannt werden.

22. Beschluß. Bildung einer Zentralstelle in jedem Land.

Der Kongreß hält es für unbedingt notwendig, daß in jedem Land eine gemeinsame Stelle der Verbände, Vereinigungen und Genossenschaften der Juwelen-, Gold- und Silberwaren — sowie der Uhrenbranche gebildet wird.

Gemeint ist eine Art Spitzenorganisation, die die Wünsche der einzelnen Korporationen zu berücksichtigen hätte. Ihr Ziel wäre, auftretende Differenzen unter den einzelnen Berufsgruppen zu schlichten, sowie gemeinsame Fragen gegenüber Behörden, Ämtern usw. zu vertreten, und die Förderung der internationalen Arbeit durch Einhaltung und Durchsetzung der vom internationalen Kongreß gefaßten Beschlüsse sowie die Aufrechterhaltung der ständigen Verbindung mit dem Internationalen Büro in Voorschoten.

Sämtliche Delegierte werden aufgefordert, in ihrem Lande für die Schaffung einer derartigen Einheitsorganisation zu wirken und dem Internationalen Büro in Voorschoten über den Erfolg ihrer Bemühungen bis spätestens 30. Nov. 1929 zu berichten.

23. Beschluß. Maßnahmen gegen Preisschleuderei.

Antrag der Schweiz für den Londoner Kongreß:

„Als erste solche Maßnahme wäre die Gründung von Syndikaten gegen die Preisschleuderei im Silberbesteckhandel zu betrachten. Wir verstehen darunter den Zusammenschluß aller Produzenten und Verkäufer (Einzelhändler) von Silberbestecken, durch den die Einzelhändler verpflichtet werden, die Silberbestecke nicht unter einem vereinbarten Preis zu detaillieren, und die Produzenten gehalten sind, ihre Produkte nur an Mitglieder eines solchen Syndikates zu liefern.

In dieser Form existiert ein Besteckpreis-Syndikat bereits seit 10 Jahren und mit den besten Erfahrungen in der Schweiz. Es würde sich lohnen, durch das Internationale Büro eine Umfrage über die Preise und Usancen im Silberbesteckhandel in den verschiedenen Ländern ergehen zu lassen und einen Bericht mit einer Resolution dem nächsten Kongreß vorzulegen."

Das entthronte amerikanische Journal · H. Meyerheim

Vor über 100 Jahren ist die amerikanische Buchführung von einem französischen Artillerie-Offizier erfunden worden. Er beschränkte sich auf 5 Konten und hätte sicherlich seine Erfindung nicht veröffentlicht, wenn er angenommen hätte, daß man inzwischen ein Vielfaches dieser Konten in dem Journal unterbringt. Damit die Journale nicht so unhandlich werden, legt man sich vielfach eine nicht zu empfehlende Beschränkung auf, denn nun werden Außenstände und Schulden gewöhnlich zu einem Kontokorrentkonto vereinigt, aus dem man weder die Außenstände noch die Schulden, sondern nur die Differenz zwischen beiden ersehen kann. Die Folge davon ist, daß der Kaufmann nicht den nötigen Einblick in die Vermögenslage auf schnellstem

Wege erlangen kann. Er weiß auch nicht, wie sich seine Unkosten zusammensetzen, sondern muß sich gewöhnlich mit einem einzigen Handlungs-Unkostenkonto begnügen. Noch schlimmer liegt die Sache in Fabrikunternehmen, die die Buchführung als Kontrolle ihrer Selbstkostenrechnung benutzen könnten, wenn sie nicht durch das amerikanische Journal außerstande wären, die Bestandteile der Kosten, wenigstens die Gruppen, kontenweise zu verfolgen. Diese Mängel des amerikanischen Journals haben in vielen Fällen den Zusammenbruch von Unternehmen verursacht.

Auch arbeitstechnisch ist das amerikanische Journal mit einer Reihe von Mängeln behaftet. Der Buchhalter muß bei jeder Buchung sowohl wagerecht wie senkrecht suchen, muß jeden Betrag mindestens zweimal schreiben und, wenn auch nur eine einzige Spalte auf einer Seite ausgefüllt ist, die ganze Seite addieren und sämtliche Posten auf die nächste Seite vortragen. Allerdings kann man sich das Vortragen durch abwechselnd abgeschnittene Seiten ersparen.

Alle diese Mängel sind durch eine epochemachende Erfindung nunmehr beseitigt, und der Buchhalter hat außerdem nicht mehr nötig, die Kontokorrentposten vom amerikanischen Journal aus auf die einzelnen Personenkonten zu übertragen. Nachdem nämlich der Reichsminister der Finanzen die Buchführung auf losen Blättern unter gewissen Voraussetzungen zugelassen hat, kann man sich die Spalten des amerikanischen Journals in einzelne Kontenblätter aufgeteilt denken. So entstehen ebenso viele Kontenblätter, wie man Kontenspalten im amerikanischen Journale haben müßte. Selbst wenn man hier tausende von Kontenblättern verwendet, bereitet dies keine Schwierigkeiten, während ein amerikanisches Journal schon mit mehr als 20 Konten praktisch nicht mehr denkbar ist. Die Kontenblätter enthalten außer den Spalten für den Tag, den Vorgang, Belegnummer und Abzüge nur eine Betragsspalte und daneben eine Additionsspalte. Legt man nun das zu belastende Konto auf das zu erkennende Konto und bringt zwischen beide einen Streifen rotes Kohlepapier, so erscheint die Sollbuchung in schwarzer und die Habenbuchung in roter Schrift. Soll und Haben unterscheiden sich also durch die Farbe, und es ist psychotechnisch festgestellt, daß sich die Ziffern ebenso gut getrennt addieren lassen, als wenn sie in zwei getrennten Spalten aufgeführt wären. Aber die Arbeit vereinfacht sich durch das neue Verfahren außerordentlich, denn es gibt einen Handdurchschreibe-Apparat, bei welchem sich automatisch der rote Kohlepapierstreifen beim Abheben des Federhalters oder des Durchschreibebleistiftes zwischen die beiden Kontenblätter legt. Auch ein Buchungsmaschinen-Apparat ist konstruiert worden, der die beiden Kontenblätter zeilenrichtig aufeinanderlegt, sie klammert, so daß sie in jede Schreibmaschine eingespannt werden können, sofern man die Buchungen mit Schreibmaschine vornehmen will.

Man verwendet also Kontenblätter für die einzelnen Personenkonten und solche für die Sachkonten. Da auf letzteren infolge der Durchschrift jeder einzelne Vorgang ohne weiteres zeitlich geordnet steht, bildet z. B. Kassen k o n t o blatt zugleich auch das Kassen b u c h - blatt. Man kann daher, nachdem man die Monatssummen in das Sachkontenhauptbuch übertragen hat, je nach Belieben die Sachkontenblätter zum Kassenbuch, Warenein- und Ausgangsbuch, Memorial usw. heften, spart also auch die Arbeit der getrennten Anfertigung der Journale oder Grundbücher.

Schließlich lassen sich mit diesem Verfahren noch andere Vorteile, wie z. B. die mnemotechnische Buchstaben-Symbolik, verbinden, durch die es dann möglich ist, täglich ohne weiteres die Summe der Außenstände, der Schulden, der flüssigen Mittel und den Erfolgssaldo zu ersehen. An letzterem läßt sich erkennen, wie das Unternehmen arbeitet. Man kann aber auch bei dieser Gruppierung die Erfolgsgruppe in eine solche der Vorräte und eine solche der reinen Erfolge trennen, wodurch es schließlich möglich ist, jederzeit den Wert der Vorräte und ferner den Reinerfolg buchmäßig zu verfolgen.

Hervorragende französische Juwelen

Es ist fast unmöglich, die Vielseitigkeit der modernen Juwelen zu beschreiben. Sie schreiten unentwegt vorwärts und geben ein Spiegelbild des aktiven Lebens, der weiblichen Koketterie, sowie des stärkeren femininen Einschlags. Sie sind stets in voller Harmonie zu der Inspiration der modernen Toiletten.

Die letzten Couture-(Mode-)Ausstellungen haben wieder die Juwelenbedeutung betont. Neu sind z. B. Kugeln mit Jerseyüberzug, die gänzlich den Sportkostümen angepaßt sind.

Viele hervorragende Juwelenfabrikanten bedienen sich gerne der Edelmetalle zur Erzielung schöner und aparter Zusammenstellungen. Es gibt z. B. feine Ketten aus geätztem Silber mit einem antiken Abschluß; sowie aus hellem Goldfiligran gefertigte Armbänder, die mit kleinen kostspieligen Steinen und oft mit einer kleinen Uhr versehen sind. Recht effektvoll sind auch goldene Ringe mit von kleinen Saatperlen umrahmten Farbsteinen. Auch Email im Einklang mit Gold oder Silber tritt wiederholt in den Vordergrund.

Eine Klasse für sich bilden Schmuckstücke aus Markasit und metallenen Cabochons, sowie aus Markasit und feinen Edelmetallfäden, woraus hübsche Filigranarbeiten hergestellt werden. Zur Ergänzung solcher Schmuckstücke dient im besondern antikes Silber, womit recht effektvolle und stilvolle Kolliers, Armbänder Ohrgehänge erzeugt werden. Eine der letzten Neuschöpfungen auf diesem Gebiete bildet ein Kollier aus einer Kombination von zwei metallenen Kugelmotiven mit spitz verlaufendem Oberteil.

Die neulich im Musée Galliera ausgestellten Juwelen zeigten vielfach einen Stil aus der Victoria-Periode. Diese Mode hat sich inzwischen weiter entfaltet, so daß man auch jetzt ab und zu diesem Stil begegnet, der besonders aus Gold erzeugte Ohrringe, Broschen, Anhänger, Armbänder und Kolliers in den Vordergrund stellt. Solche Muster werden mit äußerster Sorgfalt gefertigt und stellen oft kostspielige Erzeugnisse dar, zumal in vielen Fällen Perlen und kostspielige Steine reiche Verwendung finden.

Um den Metalljuwelen ein apartes Gepräge zu verleihen, hat ein führender Pariser Juwelier mit gutem Erfolg Versuche unternommen. Sein neuestes Verfahren ist „métal sable“, eine sehr matte, gräuliche Metalllegierung, die besonders in Verbindung mit poliertem Metall effektvoll genannt werden darf. Wenn auch dieses Verfahren der Öffentlichkeit nicht preisgegeben wird, so kann man doch mit Sicherheit annehmen, daß es sich bei diesem aparten Material um eine Mischung von Sand und Metall handelt, wie auch der Name besagt. „Métal sable“ eignet sich besonders in Verbindung mit Rheinkiesel zur Herstellung aparter, fesselnder Schnallen und Motive. Für Sportzwecke verwendet man es zusammen mit poliertem Stahl, aber auch in Verbindung mit Gold lassen sich effektvolle Kontraste erzielen. Diese Firma hebt wohl insbesondere die Bedeutung der Metalljuwelen hervor. Sie verwendet fernerhin Metall nicht nur zur Montierung der Steine, sondern hebt es in den meisten Fällen als einen wesentlichen Teil der Zusammenstellung hervor. Die Muster bewegen sich meist in dem modernen Charakter, und besonders die geometrischen Figuren erfreuen sich einer Bevorzugung. Recht schön erweisen sich wohl stilisierte Metallblumen, die einen ganz neuen Geist bekunden und derart hauchfein und künstlerisch ausgeführt sind, daß sie völlig die Feder- und Stoffblumen ersetzen können.

Noch immer macht sich der Einfluß der Barcelona-Ausstellung geltend. Die spanische Mode allein genügt aber nicht mehr, man greift auf den maurischen Stil zurück, der ja auf dem Gebiete der Metallbearbeitung große Künstler erzeugte. Man begegnet daher heute wieder schönsten Gravierarbeiten, ähnlich den Vorbildern jener früheren Stilperiode mit ihren alten Toledo-Schöpfungen.

Eine Neuerung bildet die an einem Armband zu tragende sogenannte Vanity case, die eine kleine Uhr, sowie die unentbehrlichen Toilettenbedürfnisse enthält, Die Anfertigung erfolgt meist aus Chrommetall. Das Armband besteht aus einem biegsamen Metallband, ähnlich dem bekannten Milanaise-Geflecht und kann auch ohne die Vanity case als reizvoller Schmuck getragen werden.

Vermischtes

Moldavit, der nationale Edelstein der Tschechoslowakei.

Wer seit Jahren öfter Gelegenheit hatte, die Auslagen der großen Juweliergeschäfte in Prag, Pilsen, in den böhmischen Weltbädern aufmerksam zu betrachten, dem wird nicht entgangen sein, daß ein flaschengrüner Halbedelstein, der Moldavit (auch Moldawit) immer stärker unter dem anderen Edelgestein hervortritt. Es ist vor einiger Zeit berichtet worden, daß der rubinrote böhmische Granat, der jahrzehntelang mißachtet wurde, wieder zu Ehren kommt. Aber noch weit mehr als der Granat galt schon vor dem Kriege der Moldavit als der typische Edelstein Böhmens, weil man ihn nur in Böhmen findet. In Brillant- oder Tafelform geschliffen sah man ihn schon damals oft in den Auslagen der böhmischen Juweliergeschäfte. Die stark national eingestellte Tschechoslowakei scheint den Moldavit nun bewußt als den „nationalen“ Edelstein ihres Landes zu propagieren.

Abgesehen von seiner Schönheit ist der Moldavit ein höchst eigenartiger Stein. Lange Zeit wußte man nicht recht, ob man es mit einer natürlichen Lava oder mit den Schlackenüberresten einer sehr alten Glasindustrie zu tun habe. Heute wiegt die Meinung über, daß er überhaupt nicht von dieser Erde stamme, daß seine Heimat vielmehr irgendwo draußen auf einen anderen Himmelskörper zu suchen und daß er vor undenklichen Zeiten mit gewaltigen Meteoritfällen auf unsere Erde gelangt sei. Man findet ihn im oberen Moldaugebiet in kleineren, selten halbfaustgroßen Stücken in der Dammerde, in Bach- und Flußläufen der Gegend von Budweis und Moldautein. Ein Umstand, der nach anderen Erfahrungen immerhin nicht ganz unverdächtig ist und Anlaß zu der Meinung gab, daß einstige Glashütten ihren Abfall in den Flußlauf schütteten und sich anderswo ansiedelten, und daß zu diesem Abraum der Moldavit gehöre. Es gibt übrigens noch eine Fundstelle in Mähren. Aber man findet den Moldavit, wie erwiesen ist, auch abseits der Wasserläufe unter der Ackerkrume in tertiären und quartären Schottern, meist in Stücken von Haselnuß- bis Hühnereigröße. Das Mineral ist oliven- oder obsidianartig und kommt auch unter den Namen „Böhmischer Olivin“, „Böhmischer Chrysolith“, „Wasserchrysolith“ usw. in den Handel. Schon vor Jahrhunderten wurde es zu Schmuck verarbeitet. Da flaschengrün die häufigste Farbe ist, kam auch der Name „Bouteillenstein“ auf.

In der Moldavitmasse sind fast immer zahlreiche Gasblasen vorhanden, die natürliche Oberfläche ist merkwürdig narbig und zerfressen. Auch diese Umstände sind nicht unverdächtig. Der Moldavit ist im durchfallenden Licht, wenn er geschliffen ist, oliv- bis lauchgrün. Die Rohsteine erscheinen im durchfallenden Licht sehr dunkel, fast schwarz. Die heutige Wissenschaft hält den Moldavit für den sog. Glasmeteorit, woraus sich auch seine merkwürdige Oberfläche als Schmelzrinde erklären würde. Diese Rinde ist das merkwürdigste an dem Stein, weshalb namhafte Fachleute dazu raten, bei der Verarbeitung des Moldavits zu Schmucksteinen einen Teil dieser Rinde zu erhalten. Dies sei auch das beste Mittel gegen Nachahmung, besonders solchen aus dem Glase von Sektflaschen, wobei zu bemerken ist, daß solches Flaschenglas tatsächlich nachweisbar nicht gar zu selten zu Moldaviten verarbeitet worden ist.

Jedenfalls ist der Moldavit, wie aus alledem hervorgeht, ein höchst merkwürdiger Stein, dessen Rätsel vielleicht erst in einer späteren Zeit restlos gelöst werden. K.

Eine gefaßte Hypothese gibt uns Luchsaugen für alles sie Bestätigende und macht uns blind für alles ihr Widersprechende. *Schopenhauer.*

Werbe-Ecke der „Goldschmiedekunst“

Sensation oder Dauerwirkung?

Sensationen verrauschen ebenso schnell, wie sie gekommen sind. Wenn wir dieses auf die Werbung des Juweliers anwenden, so soll das bedeuten, daß wir alles sensationelle in der Werbung vermeiden müssen, wenn verhindert werden soll, daß eben unsere Werbung nicht einer Sensation gleichkommt, die ebenso schnell verpufft wie sie entsteht. Besonders bei der Inseratwerbung wird die Wiederholung und Häufigkeit der darin zum Ausdruck kommenden Reize sich zu einer Dauerwirkung entwickeln.

Etwas über Preisschildchen.

Noch immer sieht man recht häufig sehr primitiv geschriebene Preisschildchen auch in Juwelierläden. Ein Preisschild, daß nicht korrekt und gut leserlich, vor allen Dingen aber nicht peinlich sauber erscheint, wirkt immer störend in einer Auslage. Wenn man bedenkt, daß der Juwelier durchweg hochwertige und edle Erzeugnisse in seinem Fenster liegen hat, so leuchtet es ohne weiteres ein, daß das Ansehen der Auslage durch unvollkommene oder sonst zu bemängelnde Preisschildchen sehr ungünstig beeinflußt wird. Dazu kommt, daß die Preisschildchen möglichst diskret in Erscheinung treten sollen, damit der Gesamteindruck der Schaufensterauslage nicht gestört wird. Auf jeden Fall sollte man mit der Größe der Schildchen haushalten und sie harmonisch in das Gesamtbild einflechten. Sehr geeignet sind graue schmale Kartons, auf denen der Preis und sonstige Angaben in weißer Schrift angebracht sind oder auf chamois Schildchen mit dunkelbrauner oder rostbrauner Schrift u. a. m. Für größere Schilder sind kleine eingerahmte Stoffflächen, auf denen beliebige Buchstaben und Ziffern, ebenfalls aus Stoff, in einer anderen Farbe als die Fläche, eingesetzt werden, besonders zu empfehlen. Man hat die Möglichkeit, die Schrift jederzeit wechseln zu können, da die Buchstaben und Ziffern aus Stoff durch den einfachen Vorgang der Adhäsion haften bleiben.

Rauchen Sie in Ihrem Geschäft?

Wie häufig sieht man Geschäftsleute, die ihre Kunden mit einer dicken Zigarre im Gesicht, dunkelblaue Rauchwolken ausstoßend, bedienen. Der Ladeninhaber beugt sich über den Ladentisch, um seinem Kunden etwas zu zeigen, doch seine Rauchwolke nebelt den Gegenstand ein, man schlägt durch die Luft, steckt die Zigarre in eine andere Mundecke, bis die nächste Wolke kommt, und der Kunde, zumal wenn es eine Dame ist, sein Taschentuch zieht und anfängt zu husten. Erst dann hebt man die Zigarre aus dem Gesicht! Angenehm ist so etwas, besonders für Damen, keineswegs. Das Rauchen sollte im Verkaufsraum daher unter allen Umständen unterbleiben. Läßt es sich einmal nicht vermeiden, etwa daß ein Kunde etwas zu Rauchen anbietet, dann auf alle Fälle bei der Bedienung der nächsten Kunden „Zigarre oder Zigarette weg!“ Wer bei seinem Laden einen kleinen Nebenraum hat, wird ja hier ungestört rauchen können.

(Anm. d. Schriftl. Wir möchten hierzu ergänzend bemerken, daß es allgemein bei dem Juwelier und Goldschmied nicht Sitte ist, während der Geschäftsstunden zu rauchen. Er vermeidet dies schon in Rücksicht auf das Anlaufen seiner Waren. Auch in einem Nebenraum dieser Leidenschaft zu fröhnen, würden wir nicht empfehlen, denn der Tabaksgeruch wirkt, ebenso wie Alkohol, besonsonders auf den Nichtraucher, abstoßend. Ganz widerlich macht sich bei einem starken Raucher der Geruch nach Pfeifentabak (Kanaster) bemerkbar, spricht doch Goethe schon, dem nichts Menschliches fremd war, in seinem Osterspaziergang (Faust) von „einem beißenden Tobak“. Das hat natürlich mit dem leichtverteilten aromatischen Rauch einer feinen Zigarre in luftigem Raum gar nichts zu tun.

Inserat-Beispiele.

Die Richtlinien für die kommende Mode sind herausgekommen. Da ist es an der Zeit, auch in geeigneter Weise bei unserer Inseratwerbung darauf hinzuweisen, daß sowohl für die Dame als auch für den Herrn der Schmuck eine ebenso notwendige wie unerläßliche Begleiterscheinung der kommenden Mode wird. Nun möchte ja so mancher Fachgenosse in seiner örtlichen Tageszeitung inserieren, aber er weiß nicht, wie er es anpacken soll, es fehlt ihm die Erfahrung. Da macht der Text Schwierigkeiten, und er möchte schließlich doch auch das Arrangement nicht der Willkür der Zeitung überlassen. Wir bringen daher heute zwei vorbildliche Inseratbeispiele, die alles das enthalten, was in solchen Inseraten zum Ausdruck kommen soll. Weitere Beispiele folgen.

ZUM ANZUG DER PASSENDE SCHMUCK!

Die Saison der Feste rückt heran –
Auch für den Herrn
gibt es ungeschriebene Gesetze
des guten Geschmacks –

Ohne Schmuck sein, heißt:
Nicht vollkommen
gekleidet sein –

Besichtigen Sie bitte
mein reichhaltiges Lager
in Schmuck für
Anzug und Gebrauch

WALTER LINDEMANN
AN DER WEIDE 33

Beispiel für Inseratwerbung

Für den werktätigen Goldschmied

Die Edelmetallscheidung für den Juwelier.

Von Dipl.-Ing. Friedrich Vogel.

Bei der Bedeutung der Edelmetallscheidung für die gesamte Edelmetall verarbeitende Industrie ist eine kurze Darlegung des heutigen Standes dieses Scheideprozesses wohl angebracht, namentlich dann, wenn die Frage des Kleinbetriebes besonders ins Auge gefaßt werden soll. Es ist bei dem Werte der Edelmetalle fast selbstverständlich, daß jeder Juwelier danach streben wird, die in seinem Betriebe anfallenden Rückstände, Bruch und Abfälle von edelmetallhaltigen Legierungen möglichst schnell wieder zu brauchbaren Edelmetall umgearbeitet zu erhalten. Und dieser Weg ist doch ein recht langer, wenn auch heute schon es allgemein üblich ist, daß größere Scheideanstalten nach Austausch der Probe die gefundenen und anerkannten Gehalte Edelmetall, unter Berücksichtigung ihres Scheidelohnes, meist in Reinmetall an den Auftraggeber zurücksenden. Und doch würden es viele Juweliere begrüßen, wenn sie in der Lage wären, selbst im eigenen Betriebe die Scheidung vornehmen zu können, unter der Voraussetzung natürlich, daß dieser Nebenbetrieb keine besonderen Kosten in der Anlage, Betrieb und Wartung erfordert.

Zur kommenden Mode – den passenden Schmuck

Für die Wintersaison,
die in diesem Jahre
den Schmuck zu einem
unerläßlichen Attribut
der Toilette macht,
finden Sie bei mir
eine gediegene Auswahl
in geschmacklich hochstehenden
Schmuckerzeugnissen.

Bitte orientieren Sie sich;
ich berate Sie ganz unverbindlich

Christian von Alten
Am Hohen Ufer 107

Beispiel für Inseratwerbung

Wenn auch besondere Schwierigkeiten bei den elektrolytischen Prozessen, die hier als die wichtigsten nur besprochen werden sollen, an und für sich für den Fachmann nicht vorliegen, so dürfte dem Fernstehenderen diese Arbeit doch ein ziemliches Wagnis, vielleicht sogar mit negativem Erfolg, darstellen, da er einesteils mit der gesamten Materie nicht vertraut ist, anderenteils aus Unkenntnis an Stellen Schwierigkeiten finden wird, wo gar keine liegen.

Abgesehen von Aschen, Gekrätzen und ähnlichen Produkten, die wohl am zweckmäßigsten unseren Hüttenwerken direkt zur Verarbeitung übergeben werden, kann wohl fast jede Legierung im eigenen Betriebe aufgearbeitet werden, wenn man von vorn herein eine bestimmte Systematik in der Zusammenstellung der Legierungen beobachtet; warum dies erforderlich, soll im folgenden an Hand der heute in der Praxis allgemein üblichen elektrolytischen Verfahren erklärt werden. In meiner ausführlichen Arbeit „Die elektrochemischen Verfahren der Gold- und Silberscheidung" („Metallbörse" 1928, Nr. 92 u. 94) bin ich zu der nachstehenden Gruppierung der für den Großbetrieb in Frage kommenden Verfahren gekommen:

I. Für silberreiche Legierungen:
   1. Das alte Möbiusverfahren mit salpetersaurem kupfernitrat- und silbernitrathaltigen Elektrolyten, Badspannung je nach Konzentration 1—1,5 Volt; das Anodenmaterial bestehend aus einem Rohsilber mit 900—950/1000 Silber, Rest Kupfer und Gold.
   2. Das abgeänderte Möbiusverfahren nach Siemens & Halske mit nur salpetersaurem, nur Silbernitrat enthaltenden Elektrolyten, dafür aber ein Anodenmaterial verwendbar mit 300/1000 Teilen Kupfer, Rest Silber; Badspannung dann 1 Volt; steigt der Goldgehalt der Anoden über 100—250/1000 Teilen, dann steigt die Badspannung zwar auf 2 Volt, so daß nur die Hälfte an Silber produziert wird. Nach erfolgter Silberabscheidung, Fällung des in Lösung gegangenen Kupfers nach elektrolytischen Grundsätzen.
   3. Das Perchlorat-Verfahren, das an Stelle der Salpetersäure und Nitrate die Überchlorsäure und Silberperchlorat verwendet; Anoden 950/1000 fein.
   4. Verfahren von Dr. Karl verwendet sehr kupferreiche Silberanoden und raffiniert nur für das Möbiusverfahren vor.

II. Kupferreiche, silber- und goldarme Legierungen werden aufgearbeitet:
   1. Nach dem Dietzelverfahren.
   2. Nach dem Phenolsulfonverfahren.

   Beiden Verfahren ist gemeinsam, daß sie Elektrolytkupfer erzeugen, im sich bildenden Anodenschlamm aber das Silber und Gold konzentrieren.

III. Die Goldelektrolyse je nach Ausbildung mit überlagertem Wechselstrom zur Raffination des Goldes; Rohmaterial bestehend aus 950/1000 Teilen Gold, Rest Silber mit einigen Prozenten Platinmetallen.

Wenn ich zunächst das Schema der einzelnen Großprozesse an die Spitze gestellt habe, so lag es mir daran, klar zu legen, daß für die Scheidung eigentlich nur drei verschiedene Produkte in Frage kommen, nach

denen von den Scheidanlagen grundsätzlich gearbeitet wird und zwar sind diese:

1. Mit vorwiegendem Gehalte an Silber, bei denen das Silber elektrolytisch abgeschieden wird.
2. Mit vorwiegendem Gehalte an Kupfer, bei denen das Kupfer elektrolytisch abgeschieden wird.
3. Mit vorwiegendem Gehalte an Gold, bei denen das Gold elektrolytisch abgeschieden wird.

Die Verfahren nach 1. erzeugen als Nebenprodukt einen goldhaltigem Schlamm und reichern das Kupfer im Elektrolyten an; nach 2. erzeugen als Nebenprodukt einen gold- und silberhaltigen Schlamm; nach 3. erzeugen als Nebenprodukt einen iridiumhaltigen Schlamm, Platin reichert sich in der Lösung an.

Für den Juwelier als solchen kommen demnach alle drei Prozesse in Frage und es ist nun die Frage, wie man diese am zweckmäßigsten verbindet. Der Doubléabfall dürfte den Hauptanteil der Rückstände darstellen, dann werden die silberreichen Abfälle in Frage kommen und zuletzt die gold- und platinhaltigen Produkte. Es ist demnach auch bei einer Kleinanlage dieses gegenseitige Verhältnis zu berücksichtigen.

Was nun den elektrochemischen Vorgang anbetrifft, so läßt sich der Akkumulator als Gegenstück zur Erklärung des Prozesses heranziehen und verwenden alle elektrochemischen Prozesse wie der Akkumulator eine oder mehrere, dann untereinander verbundene Plusplatten (Anoden), entsprechend hierzu die Minusplatten (Kathoden). Unter der Einwirkung des elektrischen Stromes wird die Anode, also Plusplatte, aufgelöst, das in Lösung gebrachte Metall durch den elektrischen Strom mittels der leitenden Salze zur Kathode getragen, um dort als Metall wieder ausgeschieden zu werden. Da nun die verschiedenen Metalle gegenüber ihren bekannten Lösungsmittel — im elektrochemischen Prozeß Elektrolyt genannt —, auch verschiedene Lösungsspannung aufweisen, so ist man durch Einstellung der entsprechenden Lösungsspannung in der Lage, nur ein Metall an der Kathode zur Abscheidung zu bringen und zwar in einer Reinheit, die auf chemischen Wege nur recht schwierig zu erhalten ist. Diesen ganzen Prozeß bezeichnet man als elektrolytische Raffination.

Bei der Silberelektrolyse sind die hier wirksam werdenden Lösungspotentiale so, daß aus der mit dem positiven Pol der Stromquelle verbundenen Anode das Silber und das Kupfer in Lösung übergeführt wird, während sich das letztere im Elektrolyten anreichert, wird an der Kathode nur Silber ausgeschieden. Gold und Platin und die anderen Platinmetalle werden nicht gelöst und bilden den sogenannten Anodenschlamm, der noch Reste von Silber und Kupfer zu enthalten pflegt. Die beiden letzteren Metalle kann man mit heißer Salpetersäure in Lösung bringen und so den Anodenschlamm gänzlich von diesen beiden Metallen befreien. Man erhält daher bei dieser Elektrolyse drei Produkte, nämlich:

1. Elektrolytsilber meist 999,5/1000 fein.
2. Das gesamte Kupfer als Kupfernitrat in Lösung, das man im Kleinbetrieb zweckmäßig auskristallisieren läßt und als sehr reines Produkt Marktwert hat.
3. Einen nur Gold und die Platinmetalle enthaltenden Schlamm.

Dieser Prozeß der elektrolytischen Silberscheidung als Hauptprozeß einer Kleinscheideanlage gedacht, erhält nun sein Material von Silberbruch, Altsilber (das meist platinhaltig ist), Abfällen und Rückständen, das am besten nicht mehr als 200/1000 Teilen Kupfer enthält, möglichst zinn -und zinkfrei sein soll, dabei aber bis zu $^1/_4$ der Silbermenge Gold und Platin enthalten kann. Man sieht, daß die Grenzen recht variabel sein können und ist genügend Spielraum vorhanden, um den größten Teil aller vorkommenden Legierungen hierin unterbringen zu können.

Als weiterer Lieferant kommt die Doubléelektrolyse mit ihren Anodenschlämmen in Frage, da deren elektrochemischer Prozeß sich auf folgenden Grundsätzen aufbaut. Das normale Doublématerial mit ca. 80—85 % Kupfer wird als Anodenplatte mit dem positiven Strom der Gleichstromquelle verbunden, unter der Einwirkung des elektrischen Stromes gehen Kupfer und Zinn als phenolsulfonsaure Salze in den Elektrolyten über, das Kupfer wird kathodisch als Metall gefällt, während sich das Zinn im Elektrolyten systematisch anreichert. Nicht gelöst werden Silber, Gold und die Platinmetalle, die den Anodenschlamm bilden. Man sieht das ähnliche Bild, nur mit dem Unterschiede, daß ein anderer Elektrolyt gewählt werden mußte, um eine der Trennung dienliche Veränderung der Lösungspotentiale der einzelnen Legierungskomponenten zu erreichen. Es resultieren wieder drei Produkte, nämlich:

1. Elektrolytkupfer von üblicher Feinheit als Verkaufsware.
2. Das gesamte Zinn in Lösung, das gleichfalls elektrolytisch abgeschieden werden kann.
3. Einen die Edelmetalle mit geringen Kupfermengen enthaltenden Anodenschlamm, der beim Zusammenschmelzen der Rohsilberanfälle mit zugesetzt werden kann.

Hat man nun mit gold- und platinreichen Materialien viel zu tun, so dürfte eine Goldelektrolyse nicht unangebracht sein, wenn sie auch einer besonderen Aufmerksamkeit und auch gewisser chemischer Kenntnisse bedarf. Denn bei der Goldelektrolyse tritt auch eine Scheidung der Platinmetalle ein und da die Anreicherung derselben nur sehr begrenzt ist, so ist einige Umsicht auf jeden Fall geboten und dürfte daher diese zunächst einige Schwierigkeiten bereiten. Doch macht sich diese Mehrarbeit bald bezahlt, da jedes Altsilber und Altgold geringe Mengen an Platin, die nicht bezahlt werden, enthält, werden diese bei der Goldscheidung so weit konzentriert, das sie gewonnen werden können und zwar ist das soviel, daß der ganze elektrolytische Scheidungsprozeß sich, was die reine Edelmetallscheidung anbetrifft, bezahlt macht. Auch hier das ähnliche Bild:

1. Elektrolytgold meist 1000/1000 fein.
2. Platin und Palladium in Lösung.
3. Iridium und Osmium als Anodenschlamm mit Gold- und Silberchlorid verunreinigt.

Der Vorzug elektrochemischer Prozesse besteht nun darin, daß sie sich im kleinen genau so durchführen lassen wie im großen; es ändert sich beim Großbetrieb nur eigentlich die Hilfsapparatur, wie Rohmaterialeinschmelzen, Gießen von Anoden, die Elektrolytbewegung und Aufarbeitung der End- und Zwischenprodukte; die elektrolytischen Verhältnisse bleiben aber dieselben.

(Schluß folgt.)

DIE GOLDSCHMIEDEKUNST

VERLAG HERM. SCHLAG NACHF. LEIPZIG

Weihnachts-Propaganda-Nummer

ÄLTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

24. HEFT / 50. JAHRGANG / 16. NOV. 1929



(Mit einem 4. Preis ausgezeichnetes Inserat.)

50. Jahrgang — Die GOLDSCHMIEDE-KUNST — Nummer 24

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 16. November 1929

Was müssen wir tun, um das Weihnachtsgeschäft lohnend zu gestalten?

Zu unserer Rundfrage nimmt noch Herr F. H. Hagenmeyer, Inhaber der bekannten Werkzeughandlung Hagenmeyer & Kirchner, Berlin, Stellung, dessen Ausführungen besonders dadurch an Wert gewinnen, weil er längere Zeit in den Vereinigten Staaten gewesen ist und auch jetzt wieder dieses Land vorbildlicher Reklame besucht hat. Er schreibt:

„Dieses Thema ist gerade für unsere Branche ein außerordentlich wichtiges und man muß größte Anstrengungen machen, um die Kauflust des Publikums anzuregen. Man kann hierbei verschiedene Wege beschreiten, besonders jetzt zur Weihnachtszeit, wo der eine oder andere sich mit dem Gedanken trägt, den Familienangehörigen oder der Zukünftigen ein Geschenk zu machen, das von bleibendem Werte sein soll.

Da ich für alles, was Propagandawesen, Reklame und Verkaufskunst betrifft, großes Interesse habe, so ließ ich es mir auf meinem kürzlichen Besuche in den Vereinigten Staaten von Nord-Amerika, speziell New York, angelegen sein, das für unsere Branche in Frage kommende zu studieren. Hierbei mußte ich feststellen, daß die Auslagen, den verschiedenen Stadtteilen entsprechend, verschieden aufgemacht sind, unter der speziellen Berücksichtigung jener Bevölkerungsschichten, welche als Käufer in Frage kommen. In den feinsten Stadtteilen der 5. Avenue, wo sich die größten Juweliere befinden, beobachtete ich speziell die in den Schaufenstern ausgestellten Waren und ich fand hier eine ganze Anzahl Schmucksachen, welche unserem Geschmack nicht besonders entsprechen würden, da die Formen sehr gewagt und vor allen Dingen die verwendeten Steine groß, außerordentlich kostbar sind und deshalb für Deutschland nicht in Frage kommen. Brillanten mit Tafel-, Treppen- und Navetteschliff und andere ausgefallene Schliffarten zierten die verschiedensten Anhänger, Broschen und sonstige zur Schau gestellte Gegenstände. Sehr viele Silberwaren in Verbindung mit Lackarbeit wurden zur Schau gestellt und man konnte diese Note in den meisten Auslagen wiederkehren sehen. Verschiedene Geschäfte beschränkten sich nur darauf, einige wenige Gegenstände auszustellen, was gerade für die größeren Städte in den Vereinigten Staaten einen besonderen Grund hat. Vor den größten Geschäften findet man nämlich einen Wachmann dauernd vor den Schaufenstern patrouillieren, welcher evtl. Überfälle abwehren soll. In den Vereinigten Staaten, wo das Geld keine so große Rolle spielt wie bei uns, haben sich die Verbrecherkreise außerordentlich gut mit den modernsten Hilfsmitteln ausgerüstet und es ist vorgekommen, daß Juwelierläden am hellen Tage überfallen, die Schaufenster eingeschlagen und die kostbarsten Juwelen entwendet wurden. In manchen Schaufenstern werden lebensgroße Büsten, die vorteilhaft mit Schmuck bekleidet werden können, zur Schau gestellt, auch silberne Photographierahmen, welche Photographien von schönen Frauen tragen, die Schmuck vorteilhaft zur Geltung bringen.

Allergrößten Wert ist dem Schaufenster beizumessen, denn dieses ist das eigentliche Reklameschild für den Juwelier. Hierfür nun bestimmte Normen aufzustellen, ist außerordentlich schwierig, denn in einem Bezirk, wo sich das kaufende Publikum hauptsächlich aus Arbeiterkreisen zusammensetzt, wird man nicht silberne Tafelbestecke und Brillantenwaren ins Schaufenster legen, sondern der Kaufkraft der Kunden entsprechend sortierte Waren, die mit Preisen versehen sind, um die Schaulustigen gleich über den evtl. aufzuwendenden Betrag zu informieren. In Gegenden, wo auf gediegene Waren Wert gelegt wird, sollten Preise unter allen Umständen fortbleiben, da derjenige, der sich mit dem Gedanken trägt, einfache Schmuckstücke zu kaufen, auch seine Scheu überwindet, um in den Laden zu kommen. Hat nun der Kunde einmal den Ver-

kaufsraum betreten, so ist es Sache des tüchtigen Verkäufers, unbedingt ein Geschäft abzuschließen. Hier spielt nun eine große Rolle, auf welche Art und Weise das Schmuckstück dem Kunden präsentiert wird und dienen hierbei geschmackvolle samtene Vorlegetabletts den Schmuckwaren als wertvoller Hintergrund, um diese dem Kunden gegenüber bereits in einem guten Lichte erscheinen zu lassen. Die Vorlage auf Tabletts empfiehlt sich im übrigen noch aus dem Grunde, daß man auf solchen nur eine bestimmte Anzahl Schmuckstücke legt und die beschränkte Anzahl ohne weiteres im Kopf behalten kann. Sollte nun wirklich ein unehrlicher Käufer vorsprechen, so kann man ohne weiteres feststellen, ob die vorgelegte Anzahl noch vorhanden ist. Im Verkauf ist größtmöglichste Höflichkeit Vorbedingung, genaue Kenntnis der Kundschaft und vor allen Dingen genaue Warenkenntnisse. Besitzt nun der Verkäufer eine genügende Mischung dieser Voraussetzungen, so dürfte es ihm nicht schwer fallen, einen Verkauf zu tätigen selbst bei Kunden, die schwer zu behandeln sind. Fachkenntnisse im rechten Zeitpunkt angewendet, z. B. über die Fundorte der verschiedenen Steine und die Art des Schliffes usw., was heutzutage das kaufende Publikum interessieren dürfte, tragen oft dazu bei, manchen Stein dem Kunden wertvoll erscheinen zu lassen. Ist nun der Verkauf getätigt, so muß der Verkäufer weiterhin darauf bedacht sein, daß die verkauften Waren sich auch geschmackvoll in der endgültigen Aufmachung präsentieren, so daß sie werbend für den Juwelier sind. In Amerika speziell hat man diesen außerordentlich wichtigen Punkt genau erkannt und selbst das kleinste Schmuckstück wird in vornehmen Kartonagen bzw. Etuis an den Kunden weitergegeben. Auf jedem Karton bzw. in jedem Etui ist der Name des Juweliers vermerkt, damit der endgültige Empfänger späterhin bei Öffnen der Etuis immer wieder den Namen des Juweliers vor sich sieht, was dauernd werbend wirkt.

Andere Firmen wieder bedienen sich der direkten Reklame, indem sie an Hand von Kartotheken geschmackvoll ausgestattete Drucksachen ihren Kunden zusenden. Diese kleinen Prospekte enthalten einige der neuesten Schmuckwaren, die durch einige kennzeichnende Worte angepriesen werden. Auf Grund dieser Kartotheken werden die Kunden systematisch mit den Drucksachen bearbeitet und es zeigt sich beim Weihnachtsgeschäft, daß diese Reklame auf viele kaufanregend war und so die von den Juwelieren aufgewendete Reklame bezahlt macht.

Weitere fortschrittliche Juweliere bedienen sich der Tagespresse sowie der für das kaufende Publikum in Frage kommenden Hauszeitschriften. Durch interessante Aufsätze wird das Publikum auf besondere Neuheiten bzw. Eigenarten der Steine aufmerksam gemacht oder es wird der Werdegang der gewöhnlichen Gebrauchsgegenstände, wie Messer, Gabel und Löffel beschrieben unter Angabe der verwendeten Rohstoffe, der Haltbarkeit und der evtl. in Frage kommende Garantie. Auch diese Methode, welche durch die Zeitung weiteste Verbreitung findet, macht sich speziell in der Weihnachtszeit sehr bezahlt und dürfte für viele von maßgebender Bedeutung sein."

Der Schicksalsweg des Handwerks

In der Schichtung des deutschen Volkes hat sich im Laufe der Zeit manche wesentliche Wandlung vollzogen. Es sind ganze große Stände vergangen, wie z. B. der wesentliche der Hörigen und Sklaven, es haben sich aber auch verschiedene neue gebildet. Zu den letzteren gehört auch das Handwerk, das nun auf eine etwa tausendjährige Vergangenheit zurückblicken kann und in dieser langen Zeit auch verschiedene Entwicklungskurven zu verzeichnen hat. Es erlebte seine Aufstiegs- wie Niedergangslinien. In der letzteren bewegte es sich entschieden immer mehr im ganzen letzten Jahrhundert. Es erstand ihm in der mächtig aufblühenden Fabriktätigkeit ein Todfeind, der es völlig zu vernichten schien. Es hat nicht an Stimmen gefehlt, die dem Handwerk einen nahen völligen Untergang vorhersagten. In der Tat schien die Entwicklung auch diese Richtung einzuschlagen; aber die Erfahrung der letzten Jahrzehnte, die doch in wirtschaftlicher Beziehung so viele und schwere Erschütterungen mit sich brachten und vieles über den Haufen warfen, hat zur Genüge bewiesen, daß das Handwerk doch nicht gestorben ist, sondern daß es sich trotz aller unleugbaren Schwierigkeiten nicht nur gehalten, sondern in zäher Lebenskraft sogar wieder emporgehoben hat. Das wird schon durch die rein zahlenmäßige Größe dieses Standes bewiesen. Es gibt heute in Deutschland über $1^1/_3$ Million selbständiger Handwerksbetriebe. Eine so hohe Zahl spricht deutlich für den starken Lebenswillen dieses Standes, und sie läßt vermuten, was für einen gewaltigen Anteil das Handwerk an der Erzeugung der Güter, überhaupt am gesamten wirtschaftlichen Leben der Nation mit hat.

Also das als sterbend geglaubte Handwerk lebt und wird auch in Zukunft weiterleben. Aber es ist allerdings ein wesentlich anderes geworden. Es ist mit der allgemeinen Entwicklung mitgegangen und hat sich den neuen Umständen angepaßt. Ein wesentlicher Unterschied gegen früher besteht darin, daß es seine überragende Stellung von einst allerdings notgedrungen aufgeben mußte. Bis zum Aufkommen der Maschinen war es der unbestrittene Hauptträger des wirtschaftlichen Lebens. Vom Handwerk ganz allein wurden alle die Dinge hergestellt, die der Mensch irgendwie gebrauchte. Heute ist das anders. Der größere Teil der Waren wird zweifelsohne in der Fabrik, von der Industrie hervorgebracht, und mit dieser Tatsache wird das Handwerk sicher auch in Zukunft rechnen müssen. Zum zweiten ist das Hand-

werk aber von der Maschine nicht immer nur verdrängt worden, sondern es hat sich diese Erfindung auch selber nutzbar gemacht. Anfänglich schien es doch, als ob gerade die Maschine den Untergang des Handwerks bedeute, und in gewissem Sinne ist es ja auch tatsächlich so gekommen. Denn alle Massenartikel, deren Herstellung dem Handwerker früher auch zufiel, werden heute natürlich von der Fabrik erzeugt und gehen das eigentliche Handwerk kaum noch etwas an. Aber dieses hat sich die Maschine in der Gegenwart doch für die ihm übrigbleibenden Arbeiten dienstbar gemacht, und gerade sie ist es doch, die ihm erlaubt, müheloser, besser und schneller zu arbeiten und sich in gewisser Beziehung neben der Fabrik doch zu behaupten. Es dürfte heute kaum eine Werkstatt geben, wo die Maschine nicht irgendwie zum Gehilfen des Meisters, des Handwerks geworden ist, ohne sie könnte er nicht bestehen.

Zwischen Fabriktätigkeit und Handwerksarbeit wird immer ein deutlicher und wichtiger Unterschied bestehen: In der Fabrik herrscht die maschinenmäßige Arbeit vor, für sie ist die Massenerzeugung das eigentliche Kennzeichen. Im Handwerk dient die Maschine allerdings auch, aber sie nimmt nicht die überragende Stellung ein; hier handelt es sich in erster Linie um die stark hervortretende rein menschliche Leistung, im letzten Sinne um den Ausdruck einer bestimmten Persönlichkeit. Beim Handwerker tritt gerade das in Erscheinung, was der Maschine völlig abgeht, nämlich das feine Fingerspitzengefühl für den Stoff und die Form, die Beseelung und individuelle Gestaltung des Werkes. Es ist allerdings nicht zu verkennen, daß die Grenzen zwischen Industrie und Handwerk oft mehr oder weniger ineinander überfließen, es gibt Betriebe, die man noch als Handwerkstätten, aber auch schon als Fabriken bezeichnen könnte.

Man wird behaupten dürfen, daß sich das Handwerk auch in Zukunft halten wird und bestehen muß, wenngleich seine so umfassende Bedeutung von früher natürlich vorüber ist. Es gibt auch heute noch eine ganze Menge von Handwerken, die ihrer ganzen Natur nach zum fabrikmäßigen Betriebe nicht geschaffen sind, wo vielmehr fast alle letzte Arbeit vom einzelnen denkenden und vorgebildeten Menschen geleistet werden muß. Zum zweiten sind in fast allen Handwerken auch der Fabrik doch bestimmte Grenzen gesetzt. Sie kann und soll selbstverständlich auch die in jeder Hinsicht gute Ware herstellen, aber sie wird doch fast immer auf Massenerzeugung eingestellt sein. Hier ist wieder die Stelle, wo Handwerk und Fabrik sich wieder deutlich scheiden. Wo es sich um die Herstellung der einzelnen Ware handelt, da kommt eben nur der Handwerker in Frage. Da ist es wieder die überragende rein menschliche Arbeit, durch die ein gutes einzelnes Stück nur zustandekommen kann. Es wird immer Menschen geben, die, wie sie sich ihren Anzug beim Schneider machen lassen, so überhaupt besondere Ansprüche an die Dinge stellen, die ein persönliches Verhältnis auch zum Meister lieben, die zu ihm hingehen und den bestellten Gegenstand eingehend besprechen und zu einer Angelegenheit des Herzens, der persönlichen Teilnahme machen. Vielfach wird in Zukunft die Aufgabe des Handwerks auch darin bestehen, daß es zum Mittler zwischen Fabrik und Verbraucher wird. Heute sind unzählige Meister auch zugleich Ladenbesitzer und als solche verkaufen sie zum großen Teil die von der Industrie erzeugten Gegenstände ans breite Publikum. Nebenbei werden die immer nötigen Ausbesserungen betrieben. Beides zusammen bedingt aber auch einen tüchtigen Menschen; denn der Verkäufer soll eine eingehende Warenkunde besitzen und sowohl beim Verkauf fertiger Dinge wie bei Reparaturen den Kunden sachgemäß beraten.

Es kann nicht bestritten werden, daß das Handwerk heute schwer um sein Brot zu ringen hat. Die Fabrik wird ihm, indem sie eben auch an sich gute Waren liefert, schärfste Konkurrenz machen. Diese Entwicklung läßt sich aber nicht aufhalten; wohl jedoch dürfte sie dazu beitragen, gerade im Handwerker die besten Kräfte zu wecken und ihm ein kräftiger Ansporn zu weiterer Selbstbehauptung zu sein. Im Interesse unseres Volkes müßten wir diesen Geltungswillen begrüßen; denn zum ersten ist es erwünscht, daß möglichst viele Bürger eine selbständige Existenz führen, und zum zweiten dürfte die Arbeit an sich im Handwerk den einzelnen viel mehr befriedigen und zu persönlichen Leistungen führen als in der eintönigen und gleichmachenden Fabrik.

Soll man ein Privat-Ausgabenbuch führen? · J. Reimann, Berlin

Es wird sicherlich eine ganze Menge Kollegen geben, welche diese Frage glatt verneinen werden. „Erstens habe ich schon von der Schreiberei im Geschäft gerade genug, und zweitens wird's ja doch nicht mehr. Und wenn ich zehnmal alles aufschreibe. Nein, wenigstens privat will ich ein freier Mann sein — —" Solche ablehnende „Begründungen" kann man alle Tage hören; höchstens, daß noch dazugefügt wird, man sei schon so sparsam, daß man selbst mit Aufschreiben bestimmt nicht weniger verbrauchen würde.

Ist nun das Notieren der täglichen privaten Ausgaben (und Einnahmen) wirklich so überflüssig? Wenn es schon gar nichts weiter darstellt, dann darf man es zu mindest als eine Kontrolle seiner selbst ansprechen und ferner erzieht solch eine kleine Buchführung ganz bestimmt zur Sparsamkeit.

In der Regel wird bekanntlich bei den meisten Erdenmenschen so gewirtschaftet, daß bestenfalls für den Haushalt ein monatliches Fixum ausgeworfen wird, mit dem die Hausfrau auszukom-

men hat. Alles andere läuft nebenher und unterliegt keinem besonderen Plane. Man gibt das Geld in der Regel gefühlsmäßig aus, und wundert sich nachher, das es „nicht reicht“, wo doch wirklich „nur das Notwendigste“ gekauft worden ist. — — Ja, so geht die Sache natürlich nicht. Da muß nämlich noch etwas anderes gemacht werden, denn sonst nützt eben das schönste Anschreiben einen Schmarren. Es ist daher zu allererst ein Jahresplan aufzustellen. Wie macht man das? Ganz einfach. Man sagt sich z. B.: 10000 Mark kannst du jährlich privat verbrauchen; das trägt dein Geschäft. Gut. Jetzt müssen wir aber weiter die 10 Mille richtig einteilen.

Darum machen wir uns eine Aufstellung aller jener Posten, die fixe, unveränderliche Ausgaben sind, oder die man im voraus ziemlich genau abschätzen kann. Das wären: Miete, Haushalt, einschließlich Personal, Versicherungen, Steuern usw.

Die zweite Sorte von Ausgaben sind solche, deren Höhe von den Verhältnissen abhängig ist, die wir also im voraus leider nicht zu bestimmen vermögen. Hierher gehören Arztkosten, sowie eine entsprechende Rückstellung für Unerwartetes.

Die dritte Ausgabenart umfaßt alle Summen, die wohl bei jedem Menschen vorkommen, wo man sich aber je nach seiner Decke strecken muß. Man kann da viel oder wenig ausgeben nach dem Motto, das Leben ist schön, aber teuer. Man kann es auch billiger haben, dann ist's jedoch nicht mehr so schön. — — — Eine Frau kann für Garderobe jährlich 500 oder 5000 Mark anlegen. Das richtet sich eben nach ihrem Finanzminister. Diese Posten also, wie Garderobe, Wäsche, Reisen, Vergnügungen, Gäste und geselliger Verkehr, Sportangelegenheiten und dergleichen mehr erhalten jeder einen bestimmten „Etat“, der nicht überschritten werden darf.

Und hier liegt der eigentliche Nutzen der Ausgabenbuchführung. Wie oft hört man die Äußerung, daß man tatsächlich 100 oder 200 Mk. verloren haben müsse, da nämlich jede Erinnerung fehlt, was für dies Geld gekauft worden ist. Haben Sie nicht auch schon so etwas erlebt? Sicherlich. Sind aber die Posten fein säuberlich notiert, dann wissen Sie, wo das Geld geblieben ist. Manch ungerechte Verdächtigung Dritter kommt erst gar nicht auf!

Andererseits sieht man aus seinem Buch sofort, ob nicht etwa der Jahresetat für dies oder jenes bereits überschritten ist. Nehmen wir z. B. an, Sie sehen, daß die Spalte „Vergnügungen“ im Jahresblatt (ist weiter unten beschrieben), eine Summe aufweist, die sich bereits im September bedenklich dem ganzen dafür ausgesetzten Jahresbetrag nähert, so muß eben das Amüsement eingeschränkt werden. — Wer sich also in dieser Art von seinem Ausgabenbuch beraten läßt, wird stets mit seinem Gelde auskommen. Wer es nicht tut, der weiß wenigstens, wo er über die Stränge geschlagen hat, und muß sich bemühen, bei anderen Positionen die Überschreitung einzusparen. Auf diese Weise bekommt man stets einen Spiegel vorgehalten. Und das ist viel wert, denn ein anderer von deinen Mitmenschen tut es nicht.

Ja, aber diese viele Arbeit, die man mit der Aufschreiberei hat, werden Sie einwenden! Ist ja gar nicht wahr. Oder ist es vielleicht so schrecklich, in Ihr Buch täglich 3—4 Zahlen einzutragen?

Wie sieht denn dies vielgepriesene Buch überhaupt aus? Nun, es hat:

1. Datumspalte,
2. Totaleinnahmenspalte,
3. Totalausgabenspalte und
4. soviel Spalten, wieviel Sie sich als „Ausgabensorten“ einrichten. Zum Beispiel:

Datum	Total-Einnahme	Total-Ausgabe	Miete	Haushalt	Reisen	Arzt	Frau Garderobe	Frau Wäsche	Mann Garderobe	Mann Wäsche	Haushalt-Wäsche	usw.
1.	500.—	400.—	100.—	300.—								
2.		430.—				30.—						
3.		490.—					50.—				10.—	

Buchungsbeschreibung des Beispieles:

Am 1. sind nur 4 Ziffern zu schreiben, nämlich die Einnahme von 500 Mark, die beiden Ausgaben von 300 und 100 Mark, sowie die Summe dieser Ausgaben von zusammen 400 Mark.

Am 2. hat nur der Arzt seine Rechnung über 30 Mark bezahlt bekommen, welche Summe wir zu dem Totalausgabenbetrag hinzuzählen, so daß sich dieser nunmehr auf 430 Mark beläuft. Dieser Totalausgabenbetrag, als auch die Totaleinnahme werden stets „auf Saldo“ gearbeitet. — Unsere ganze Arbeit war an diesem Tage das Schreiben von 2 Ziffern!

Am 3. haben wir wieder einmal eine Schneiderinnenrechnung für die bessere Hälfte zu bezahlen, sowie einen Posten Küchentücher, wodurch sich die Summe der Totalausgabe auf 490 Mark erhöht. — Und so geht das den ganzen Monat hindurch weiter.

Am Schlusse des Monats werden die einzelnen Spalten jede für sich zusammengezählt, und die Addition dieser Spaltensummen soll dann gleich der Gesamtausgabensumme sein. Eine gute Kontrolle. Damit ist aber die monatliche Abschlußarbeit noch nicht erschöpft. Wir müssen noch ein übriges tun, und die Spalten-

resultate in ein Jahres-Übersichtblatt einsetzen, was eine Arbeit von 10 Minuten bedeutet und eine Quelle vieler Erkenntnisse ist. Auch dieses Jahresblatt wird „auf Saldo" geführt, d. h. zu der Summe des Vormonates der betreffenden Spalte wird der jeweilige Monatsbetrag immer wieder hinzugezählt, so daß man im Dezember genau sieht, ob der Voranschlag überschritten wurde oder nicht. Beiläufig kann man das übrigens schon im Laufe des Jahres erkennen.

Hier ein Beispiel des Jahresblattes, dem wir zum Vergleich den Verbrauch der beiden Vorjahre und unseren jetzigen Voranschlag zur Seite stellen. — Er umfaßt die Monate Januar bis März. Ich wiederhole noch einmal: Die hier erscheinenden Ziffern des Januar sind die reinen Ausgaben der betreffenden aufaddierten Januar-Rubriken des Monatsbuches, während die des Februar so zustandegekommen sind, daß die Ausgabensummen der gleichen Rubriken im Februar zu den Resultaten des Januar dazuaddiert wurden; im März ist dann dasselbe mit dem Saldoresultat des Januar—Februar gemacht worden. —

1927	1928	Voranschlag 1929	Ausgaben	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktober	Nov.	Dez.
800.—	1000.—	1200.—	Miete	100.—	200.—	300.—									
2000.—	2300.—	2500.—	Haushalt	250.—	450.—	680.—									
600. -	250.—	300. -	Arzt	10.—	80.—	130.—									
			usw.												

Was lehrt uns schon der Blick auf die wenigen Ziffern des Jahresblattes? Erstens einmal ist die Miete scheinbar in Ihrer Wohnung aus mir nicht bekannten Gründen in den letzten 2 Jahren ziemlich gestiegen. — Weiter: Ihre Frau hat bei 2500 Mark Wirtschaftsgeld im Jahre eine monatliche Summe von ca. 200 Mark zur Verfügung, dürfte demnach in 3 Monaten nicht mehr als 600 Mark total verbraucht haben. In Wirklichkeit machen aber ihre Ausgaben für den Haushalt 680 Mark aus. Also 80 Mk. über den Etat! Da haben Sie vielleicht Besuch gehabt oder so ähnliches, nicht wahr? — Auch der Arzt hätte bei 300 Mk. Jahressumme eigentlich für das erste Vierteljahr nur 75 Mk. bekommen dürfen, während er tatsächlich 130 Mk. erhalten hat. — So sind Sie schon bei diesen beiden Posten bereits mit 105 Mk. über Ihren Voranschlag und müssen nun sehen, daß Sie dies bei anderen Positionen wieder einbringen. Dieses ständige Vergleichen ist eben das Geheimnis der Lösung der so brennenden Frage: Wie komme ich mit meinem Gelde aus.

Bemerkt sei noch, daß die hier beispielsweise angeführten Ausgabe-Zahlen vollständig frei erfunden sind und beileibe keinen Anspruch auf Richtigkeit machen wollen, obgleich ich mir dachte, daß bei einem Jahresverbrauch von 10 000 Mk. etwa 1200 Mk. für Miete und 2500 Mk. für Haushalt zutreffen dürften. Aber das ist ja in jedem Falle anders.

Zum Schluß endlich den Hinweis, daß man solche Privatausgabebücher in dauerhaftem Einband und vorliniierten Spalten im Handel überall erhalten kann (die Redaktion d. Bl. teilt auf Anfragen evtl. gern Adressen mit). Sie kosten wenige Mark und reichen für einige Jahre. Billiger kann man sich wohl kein „Erkenne dich selbst" vorhalten. — —

Als Ausgaben-Sparten sind gewöhnlich die folgenden vorgesehen, welche sich natürlich jeder noch vermehren oder vermindern kann:

Miete, Haushalt, Arzt, Garderobe Frau, Garderobe Mann, Leibwäsche für Frau, Leibwäsche für Mann, Wäsche und Garderobe für Kinder, Versicherungen, Sport, Wein und Tabak, Verschiedenes, Reisen, Fahrgelder, Instandhaltung der Wohnung, Einrichtungsgegenstände für Wohnung, Privatsteuern, Gäste und Unerwartetes! Vergessen Sie diese letzte Spalte nicht!

Ihrer Frau können Sie übrigens dasselbe Buch geben, sie hat nur ihr Haushalt- und Nadelgeld darin abzurechnen und es kann darum getrost weniger Rubriken haben. Etwa: Gehälter für Personal, Nahrungsmittel, Haushaltreparaturen und kleine Anschaffungen, Toilettetischutensilien, Vergnügungen, kleine persönliche Ausgaben usw.

Sie werden sehen, wie angenehm das ist, jeden Abend klaren Tisch gemacht zu haben und Sie werden andererseits mit einem gewissen Schuldgefühl zu Bett gehen, wenn Ihre Privatbuchhaltung an diesem Tage nicht nachgetragen wurde. — Eines aber ist sicher: Das schönst eingerichtete Buch und die peinlichst genauen Eintragungen nützen gar nichts, wenn Sie sich nicht nach den daraus ergebenden Resultaten richten wollen. In diesem Falle lassen Sie lieber die ganze Geschichte sein und vergessen Sie das Gelesene. Zum Einhalten des Etats gehört eben doch immerhin eine gewisse Willenskraft, die manchmal recht erheblich sein kann. Besonders in der Großstadt, wo man soviel Luxus sieht, ist der „innere Schweinehund" schwer zu überwinden. Deshalb sollte man das Führen eines Ausgabebuches als eine Art Erziehung seines Selbst betrachten und darum ist die Überschriftfrage unbedingt mit einem kräftigen Ja zu beantworten.

Meistens gelangen die Menschen nur durch die Folgen der Unordnung zur Einführung der Ordnung, und Gesetzlosigkeit führt gewöhnlich erst zu Gesetzen. *Schiller.*

Winke für den Export nach Amerika

Vereinigte Staaten. Die Ausfuhr Deutschlands nach den Vereinigten Staaten hatte im Jahre 1927 einen Wert von 776 Mill. Mark und wird nur von der deutschen Ausfuhr nach Großbritannien und den Niederlanden übertroffen. Davon fallen 550 Millionen Mark auf fertige Waren, die sich auf alle Industriezweige verteilen. Mit industrieller Stapelware werden allerdings die Vereinigten Staaten durch die eigene standardisierte Industrie vollkommen versorgt. Einfuhrfähig ist im allgemeinen nur beste Qualitätsware und insbesondere Ware, deren Hauptwerte in der Veredelung durch Arbeit, besonders auch Handarbeit liegen. Besonders auch für Luxusartikel wie Neuheiten, Modewaren, Schmucksachen, kunstgewerbliche Artikel usw. sind die Amerikaner gute Käufer. Jedoch müssen wir uns dem dortigen, anders gearteten Geschmack anpassen. Dann wird es möglich sein, hier einen Teil gerade des lohnendsten Exportgeschäftes, das jetzt hauptsächlich Frankreich und England in Händen haben, zu gewinnen.

Bei Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen wird es für Fabrikanten mit nicht genügend Erfahrung und Kapital empfehlenswert sein, ihre Ware durch ein in den Vereinigten Staaten eingeführtes deutsches Exporthaus oder ein in Deutschland ansässiges amerikanisches Einkaufshaus zu verkaufen. Bei größerem Umsatz wird auch ein Bereisen durch Handelsreisende in Frage kommen. Der Einreise für vorübergehenden Aufenthalt, d. h. bis zu 6 Monaten, stehen keine Schwierigkeiten entgegen. Nach Art. 11 des Handelsvertrages genießen deutsche Handelsreisende unbeschränkte Meistbegünstigung. Bei der Wahl eines in den Vereinigten Staaten ansässigen Vertreters ist zu berücksichtigen, daß der Westen der Vereinigten Staaten, insbesondere Kalifornien, ein selbständiger Absatzmarkt ist und in der Regel vorteilhafter nicht durch Vermittlung von Neuyorker Firmen bearbeitet wird. Die Frachtersparnis bei der direkten Verschiffung ist meist erheblich. Es empfiehlt sich daher, Vertreter in Kalifornien zu ernennen. Dadurch verringern sich die Spesen erheblich und die Bearbeitung des Marktes wird wesentlich leichter. Zu berücksichtigen ist auch, daß die Bevölkerung in Kalifornien wohlhabender ist, als in anderen Teilen der Vereinigten Staaten, so daß der Preis keine ausschlaggebende Rolle spielt und gerade Kalifornien für erstklassige Qualitäts- und Luxuswaren ein gutes Absatzgebiet ist.

Da in letzter Zeit in den Vereinigten Staaten zahlreiche Firmen ohne ausreichende Geldmittel und Erfahrungen sich im Einfuhrgeschäft versucht haben, ist die Einholung von Kreditauskünften über unbekannte Firmen nicht zu umgehen.

In amerikanischen Geschäftskreisen besteht vielfach die Meinung, daß es nicht lediglich oder auch nur in erster Linie an den hohen Zollmauern im Auslande liegt, wenn die deutsche Außenhandelsbilanz heute noch kein befriedigendes Bild zeigt. Vielmehr schaden sich viele deutsche Firmen durch die Art ihrer Geschäftsgebahrung. Allzuviele halten noch immer an den Gepflogenheiten der Inflationszeit fest. Sogar die Klausel „freibleibend“ ist noch nicht in Vergessenheit geraten. Auch über die Preisstellung wird lebhaft Klage geführt. Es wird immer wieder die Erfahrung gemacht, daß zahlreiche deutsche Firmen Forderungen stellen, die weit über den normalen Verkaufspreisen liegen, auf die sie sich dann nach langen Verhandlungen „herunterhandeln“ lassen, ohne darum auf einen angemessenen Verdienst verzichten zu müssen. Die Folge davon ist, daß man den von deutschen Firmen geforderten Preisen mißtraut. Auch in bezug auf Lieferungen wird deutschen Firmen oft Unzuverlässigkeit vorgeworfen. Ziemlich häufig stimmen die übersandten Waren nicht mit den Darstellungen des Katalogs überein und sogar auf Muster bestellte Waren entsprechen diesen nicht. Auch sind zahlreiche Firmen schwer von der Notwendigkeit der Anpassung an die Bedürfnisse und den Geschmack der amerikanischen Käufer zu überzeugen, während vor dem Kriege auf der deutschen Anpassungsfähigkeit ein großer Teil des deutschen Exporterfolges beruhte. Dazu kommt, daß die meisten deutschen Firmen im Auslande ihre deutschen Konkurrenten mit einer Rücksichtslosigkeit bekämpfen, die das ganze Geschäft untergräbt. Obwohl man in Amerika die Vorzüge vieler deutschen Waren zu schätzen weiß, wird auch von Kreisen, die kein Vorurteil gegen Deutschland haben, immer wieder behauptet, daß das Geschäft mit vielen deutschen Firmen unverhältnismäßig viele Zwischenfälle und Ärgernisse mit sich bringe.

Die Reklame spielt in den Vereinigten Staaten eine viel größere Rolle als in Deutschland. Die Art, wie der Amerikaner die Reklame organisiert, ist oft grundverschieden von der deutschen. Bei der praktischen Durchführung bediene man sich stets einer der bekannten Reklame-Agenturen. Auch Kataloge und ähnliche Drucksachen in englischer Sprache sollten dem amerikanischen Geschmack angepaßt und an Ausstattung, Papier und Illustrationen nicht gespart werden. Das Ganze wird am besten einem amerikanischen Fachmann übertragen, um den „american style“ zu treffen. Viele deutsche Firmen sind gänzlich unerfahren in der Reklame. Zu dieser Frage wird in einer Broschüre des Department of Commerce über die deutsche Maschinenindustrie ausgeführt: Obgleich die deutschen Maschinenfabriken besonders großzügig Geld für Reklame ausgeben, hat sich die Wissenschaft der Reklame und der Verkaufspraxis noch nicht stark entwickelt. Der Amerikaner ist verblüfft über die Geldverschwendung, die deutsche Maschinenfabriken treiben, indem sie an ungeeigneten Stellen Reklame machen. Tausende von Dollars werden für Plakate in Eisenbahnstationen, Straßenbahnen und ähnlichen Plätzen ausgegeben, wo höchstens jeder 500. Mensch vielleicht ein Interessent für die angezeigte Ware ist. Der künstlerische Wert der deutschen Propaganda ist groß, aber die praktische Fähigkeit, sie einfach und zugkräftig zu

gestalten, ist nicht entwickelt. Die Kunst der Verkaufspraxis ist noch in den Kinderschuhen.

Brasilien. Bei der Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen mit Brasilien ist die Wahl eines geeigneten Vertreters von besonderer Bedeutung, von dessen Tüchtigkeit die Entwicklung des Geschäfts in erster Linie abhängen wird. Dieser Weg, mit Brasilien in Geschäftsverkehr zu treten, wird wenigstens für den Fabrikanten, der mit den Verhältnissen in Brasilien wenig vertraut ist, den Vorzug verdienen vor dem direkten Verkehr mit dem brasilianischen Importeur. Mit Rücksicht auf die Entwicklung der brasilianischen Industrie während des Krieges und in der Nachkriegszeit unter hohem Zollschutz, kommen für den Export in erster Linie Qualitätswaren in Betracht. Wesentlich sind pünktliche Einhaltung der Lieferungsfristen, Anpassung an die bestehenden Verkaufsmethoden, und zwar mit entsprechender Reklame, sowie angemessene Preise und Zahlungsbedingungen. Besonders ist eine ausreichende Reklame von Bedeutung, in Anpassung an die zurzeit besonders von den Vereinigten Staaten für alle Erzeugnisse, die einem größeren Verbrauch unterliegen, ausgeübte Handelspropaganda. Die Erfolge, die die Amerikaner mit ihrer ausgedehnten Reklame und ihren Verkaufsmethoden aufzuweisen haben, zeigen, daß die Auffassung, eine Ware werde sich infolge ihrer Güte und ihres billigen Preises von selbst durchsetzen, nicht ohne weiteres richtig ist. Abgesehen von einzelnen Massenartikeln, wie z. B. Automobilen, sind die Preise der amerikanischen Fabrikate keineswegs besonders niedrig. Trotzdem finden sie, wie die amerikanischen Statistiken zeigen, auf dem brasilianischen Markt einen anhaltend steigenden Absatz. Reklame vermittelt die deutsche Annoncenexpedition „Livraria Will" in Rio de Janeiro. Die nach Brasilien gesandten Kataloge müssen neben genauen Preisen auch die Zahlungs- bzw. Lieferungsbedingungen enthalten.

Mit Rücksicht besonders auf die nordamerikanische Konkurrenz sollte auch ein längeres Ziel gewährt werden. Die vielfach noch von deutschen Firmen erstrebten Zahlungsfristen von 90 Tagen sind für das Geschäft mit Brasilien zu kurz. Es sollte möglichst 5—6 Monate Ziel ab Ausstellung der Rechnung gewährt werden. Es ist zu berücksichtigen, daß im Durchschnitt reichlich ein Monat vergeht, bis die Ware in Brasilien eintrifft und für die Zollbehandlung meist weitere 3 Wochen zu rechnen sind, so daß der Importeur erst nach etwa 2 Monaten über die Ware verfügen kann. Außerdem muß der brasilianische Wiederverkäufer, der meist nicht kapitalkräftig ist, seinen Kunden durchweg 90 Tage gewähren.

Zu warnen ist vor der Versendung von Waren auf Kredit ohne Einholung einer Auskunft. Nicht selten kommt es vor, daß unreelle Firmen Waren bestellen, ohne die Absicht sie abzunehmen, um die Waren, deren Wert sie genau kennen, dann bei einer Versteigerung äußerst billig zu erstehen. Andererseits kann der Versender die Waren nur zurückverlangen, wenn er wenigstens einen Teil des Zolls und die vollen Lagerspesen bezahlt. Sind aber auch die Frachtkosten verhältnismäßig hoch, so werden sie zusammen mit den Zoll- und Lagerspesen oft den Wert der ganzen Sendung übersteigen, so daß der Versender einen vollständigen Verlust erleidet. Kr.

Sagenumwobene Ringe

Von Herrn Juwelier und Goldschmiedemeister Paul Axthelm, Weißenfels, erhalten wir die nachstehend veröffentlichten Zeilen. Gerade heute wird der Familienforschung wieder erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt und da ist es selbstverständlich, daß alten Überlieferungen über Familienschmuck ebenfalls Interesse entgegengebracht wird. Dieses Interesse sollte der Juwelier pflegen und wachhalten. Er hat dadurch einen Anhaltspunkt, Beziehungen zu alten Familien aufrecht zu erhalten oder auch neu anzuknüpfen. Der Sinn für Familienschmuck erhält fernerhin einen starken Antrieb und Nahrung und die Folge wird sein, daß man vorhandenen Familienschmuck wieder mit anderen Augen ansieht, denselben evtl. umarbeiten läßt oder durch das eine oder andere Stück ergänzt. Es mögen noch so manche Stücke in der Schatulle der Großmutter ruhen, welcher die heutige Generation keine Beachtung schenkt. Hier muß der Fachmann eingreifen und durch geschickte Fragen dezent erkunden, ob solch alter Familienschmuck vorhanden ist und wenn ja, ist es seine Aufgabe, denselben wieder zu Ehren zu bringen, sei es durch Auf- oder Umarbeitung. Verbindung mit der Kundschaft halten, ist eine der wertvollsten Aufgaben des Kundendienstes, und daß dies auf verschiedenste Weise geschehen kann, zeigt uns die besagte Zuschrift, die wörtlich lautet:

Zu Ihrem Aufsatz „Sagenumwobene Ringe" von Marg. Bink-Zscheuschler in Nr. 21, Seite 432 bemerke ich noch folgendes:

Den Artikel sandte ich an die 80 jährige Seniorin der Familie von Alvensleben, Exz. von Alvensleben ein, mit der Bitte um evtl. Richtigstellung. Die Sache mit dem Ring stimmt. Von der alten Dame erhielt ich die genealogische Geschichte[1]) der Familie v. A. zugeschickt, in der u. a. über den Ursprung des Geschlechtes v. A. auch des Ringes gedacht ist. Es heißt da wörtlich:

> „Merkwürdig auch, weil mit Tatsachen in Beziehung stehend, ist die in 15 Schriften wiedergegebene Sage von einem goldenen Ringe, der einer wohltätigen Ahnfrau auf der Burg Calbe, eine der festen Stammburgen der Familie, 1324,

[1]) Übersicht der Geschichte und Genealogie des Geschlechts von Alvensleben von Udo von Alvensleben, Haus Calbe a. M., Kgl. Preuß. Hauptmann und Johanniter-Ordens-Ritter auf Schollene, gedruckt bei E. Donath, Genthin 1892.

nachdem sie zur Nachtzeit einer unterirdischen Zwergin die erbetene Hilfe geleistet hatte, als Schatz verehrt worden ist, mit der Weisung, daß von der Verwahrung dieses Ringes die Fortdauer und das Wohlergehen der Familie von Alvensleben abhängen werde. Dieser Ring wurde zuerst in der Schloßkapelle zu Calbe aufbewahrt, während der Kriegsgefahren zeitweise unter dem Altar der Kirche zu Siepe vermauert, auch nach Lübeck und in das Kloster Neuendorf in sichere Verwahrung gegeben. Nach anderer Lesart hätte jene Ahnfrau den Ring in drei Teile zerlegen lassen, und jedem ihrer drei Söhne einen Teil mit gedachter Warnung überantwortet. Von den Nachkommen dieser Söhne, der weißen, roten und schwarzen Linie des Geschlechtes ist die rote ausgestorben. Es sei die unmittelbare Folge des Verlustes ihres Ringes gewesen. Tatsache ist, daß noch heute ein uralter Becher mit der Inschrift „Hilf Ghot ut. B. v. A." auf dem Schlosse der weißen Linie zu Erxleben 1, ein uralter goldener Ring früher in der Burg Calbe a. d. Milde, jetzt auf dem Schlosse Erxleben 2 Schwarzer Linie sorgfältig aufbewahrt werden. Jener Becher sei mit dem Golde des Ringes vergoldet."

Soweit die Chronik. Man ersieht daraus, wie eng Schmuckstücke mit der Familiengeschichte verknüpft sein können, besonders bei so alten Familien. Auch in anderen Familien gibt es uralten Familienschmuck. Es wäre interessant, darüber öfters mal zu hören und zu sehen.

Die geschäftliche Persönlichkeit · I. G. Henger

Zum Geschäft gehört nicht Methode, Organisation, Energie und Geschäftskunde im engeren Sinne allein, sondern ethische Kraft und ein sicheres Erfassen der Ergebnisse von Soll und Haben im Leben überhaupt.

Über die geschäftliche Persönlichkeit sich in einigen wenigen Worten zu äußern, ist eine große Kunst. Handelsschule, Handelsakademie, absolvierte Prüfungen aller Art, Diplome usw. usw. sind kein brauchbares Erkennungsmerkmal einer geschäftlichen Persönlichkeit. Der Beruf des Geschäftsmannes erfordert zu seiner erfolgreichen Betätigung eine sehr vielseitige natürliche Begabung und eine systematische Ausbildung sowohl nach der rein geschäftlichen, als auch nach der wirtschaftlichen und sozialen Seite hin. Eine dem geschäftlichem Studium vorhergehende, möglichst weitgehende Allgemeinbildung ist selbstverständlich Voraussetzung. Dazu kommt noch die praktische Ausbildung im Geschäfte selbst.

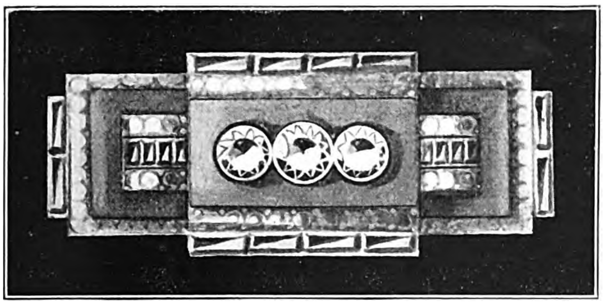
Der Aufstieg des Begabten soll eine Forderung aller sein, nicht nur jener, die am Geschäfte irgendwie beteiligt sind. Eine Forderung aller aus dem Grunde, weil eine geschäftliche Persönlichkeit ihre Kräfte als rollendes Kapital arbeiten läßt. Eine solche Kraft, die sich neben guten Fachkenntnissen auch handelspolitische und volkswirtschaftliche Kenntnisse zu eigen gemacht hat, erfüllt ernstlich die zu einem tüchtigen Geschäftsmann unerläßlichen Vorbedingungen.

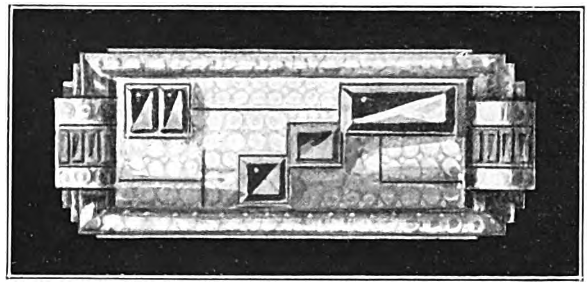
Die geschäftliche Persönlichkeit kann trotz guter Veranlagung von Haus aus nur durch strenge Erziehung entwickelt und durch eifrige Selbstsucht zur Reife gebracht werden. Heute gehört neben dem festen Willen zur Durchsetzung eines gesteckten Zieles noch eine vernünftige, leidenschaftslose Einstellung zur Politik des Tages, solange der Geschäftsmann als geschäftliche Persönlichkeit auf dem staatlichen und volksgemeinschaftlichen Boden steht und Maß halten kann. So wie die große Gemeinschaft, der Staat, mit allen Parteien zu rechnen hat, um seinen Zweck, die Förderung der Wohlfahrt aller, zu erfüllen, wird diese Einstellung geschäftsfördernd wirken, wenn sie aber eigensüchtige Sonderzwecke verfolgt, den geschäftlichen Gegner mißachtet, Haß und Zwist säet, das Gegenteil. Was das Geschäft bei den Kunden bedeutet, das liegt in der Hand seines Führers. Eine kleine Anzahl innerlich überzeugter Kunden schafft mehr, als eine Unmenge von Gelegenheitskäufern und gleichgültiger Kunden.

Das ist die moralische und geistige Arbeit der geschäftlichen Persönlichkeit. Sie erzeugt wohl relativ keine Waren, sondern ist Voraussetzung der Warenerzeugung, eine wirtschaftshistorische Erkenntnis, die derselben geläufig sein muß und wohl auch ist. So müssen derselben auch die Leiden, Bedürfnisse und Sehnsucht des Publikums ebenso fühlbar sein wie die eigenen. Natürlich darf das „Ich" vom unerhofften Gange der Geschäfte nicht aufgeblasen, noch weniger vom Spekulantendelirium zersetzt werden, denn es ist erwiesen, der Mann von großer Intelligenz muß nicht auch ein kaufmännisches Genie sein — oder umgekehrt. Die geschäftliche Persönlichkeit kennt nicht den Taumel eines Erfolges, arbeitet sachlich und sicher und genießt deshalb das weitaus größere Vertrauen in der Handelswelt

Kristall-(Edelstein-)Umfärbungen durch Radiumstrahlen, Druck und Brennen

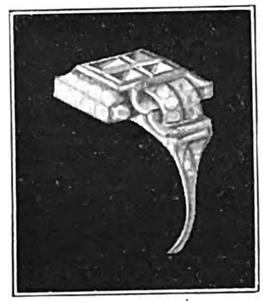
Am Wiener Institut für Radiumforschung wurden in neuester Zeit von dem dortigen Physiker Prof. K. Przibram Experimente über die willkürliche Umfärbung von Kristallen ausgeführt. Es wurden farblose bzw. nur schwach gefärbte Flußspatkristalle der Radiumstrahlung ausgesetzt, worauf diese unter dem Einfluß des Radiums sich alsbald blau färbten. Diese durch Radiumstrahlen blaugefärbten Flußspatkristalle setzte man wiederum der Wirkung eines hohen Druckes aus, wodurch sie

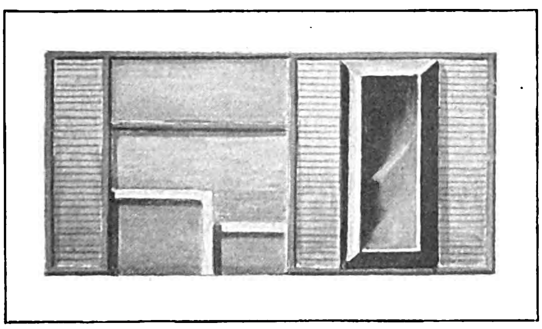


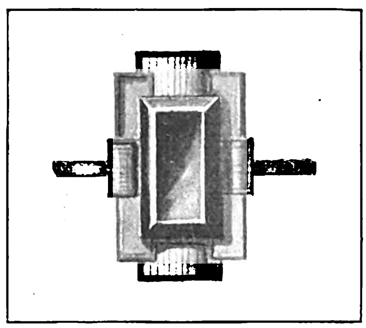




I. PREIS
ED. HERKOMMER

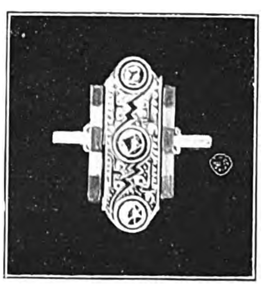


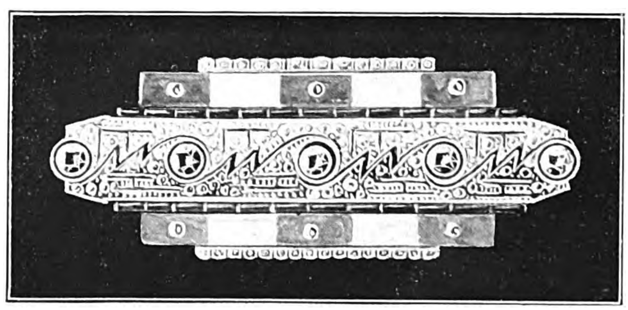




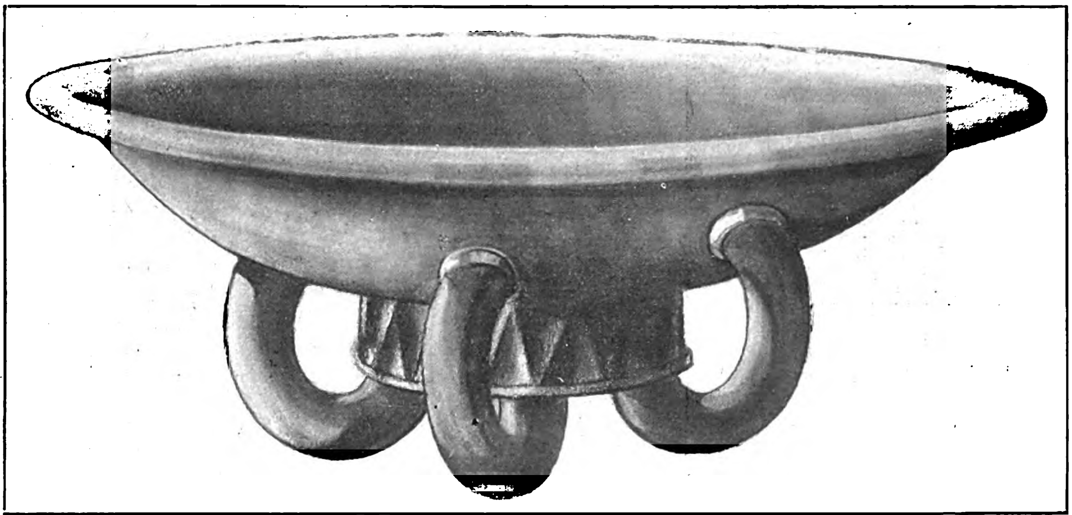
II. PREIS
EUGEN RANGER

III. PREIS
HERMANN VÖLKERT

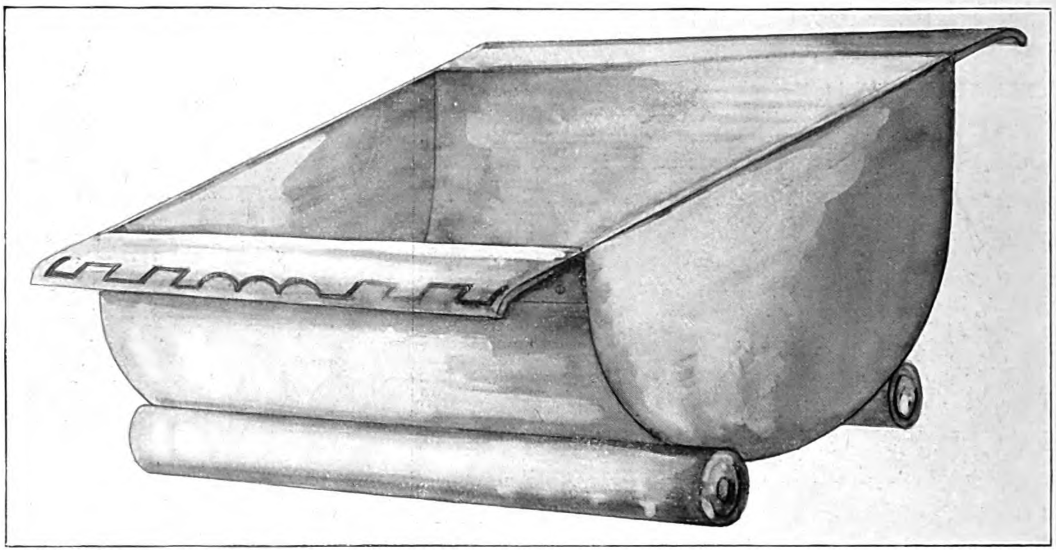




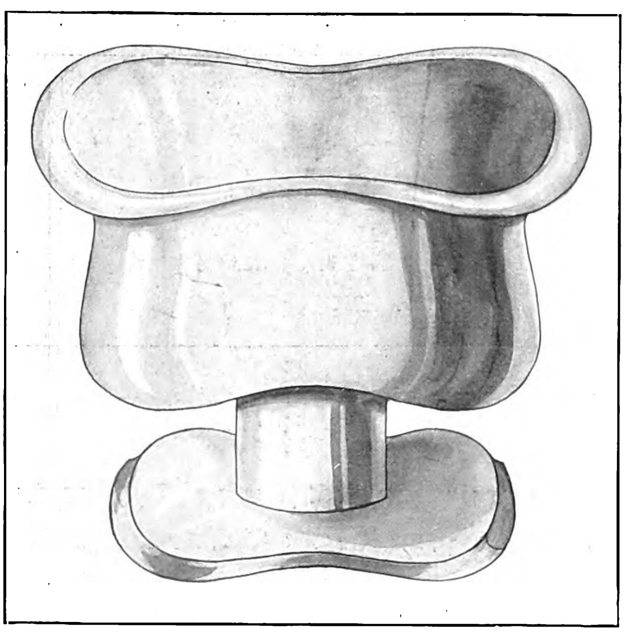
STAATL. HÖHERE FACHSCHULE FÜR EDELMETALLINDUSTRIE, SCHWÄB. GMÜND
WETTBEWERB DER FRIEDRICH-WILHELM-MÜLLER-STIFTUNG 1929



I. PREIS
ROBERT MAIER



II, PREIS
KARL EBERLE

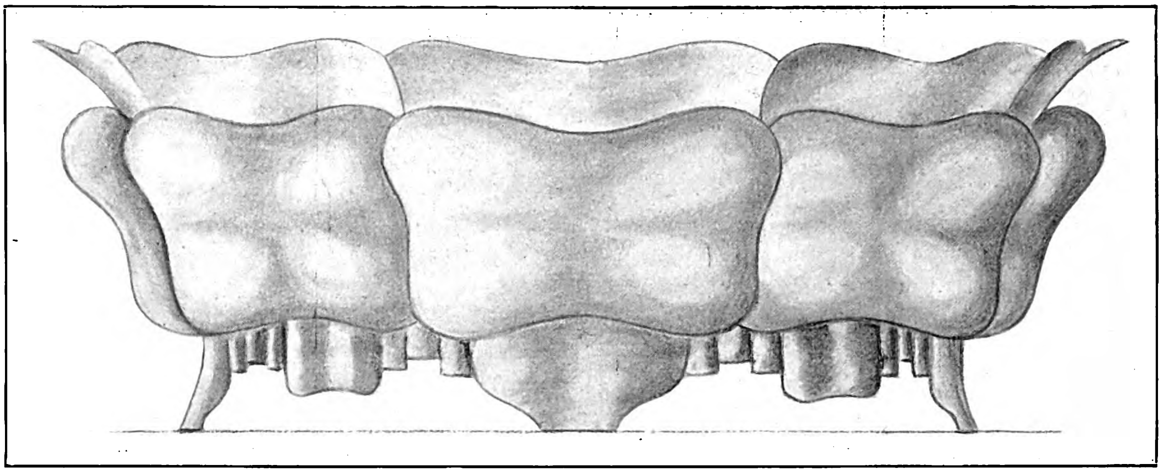


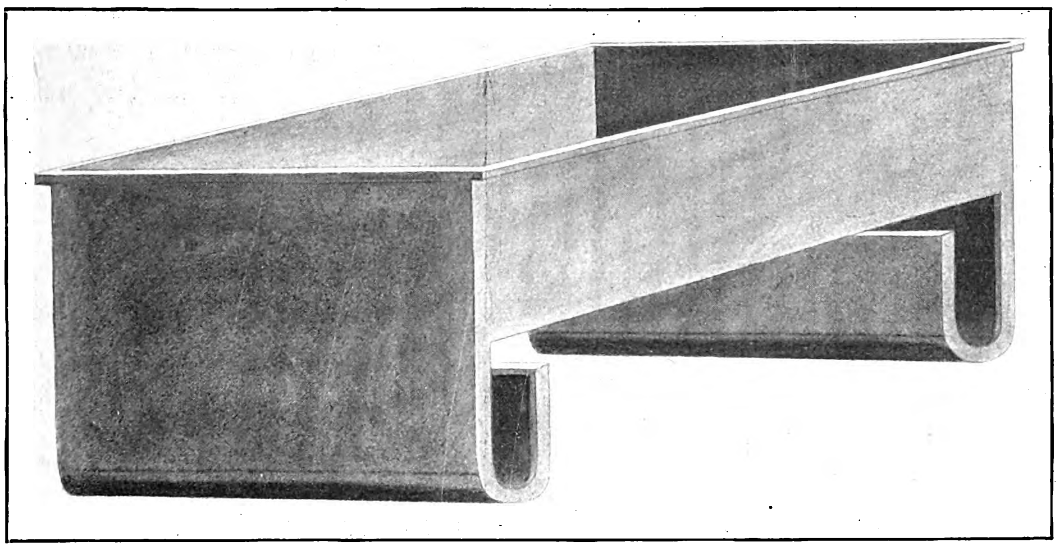
III. PREIS
ERICH SCHEURLE

STAATLICHE HÖHERE FACHSCHULE FÜR
WETTBEWERB DER FRIEDRICH-

BELOBUNG MIT ANKAUF

WILLY SCHWEHR



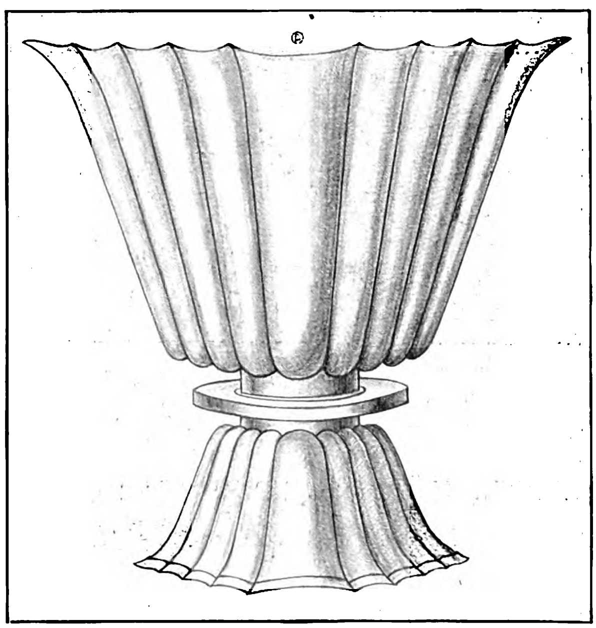


BELOBUNG MIT ANKAUF

ROBERT MAIER

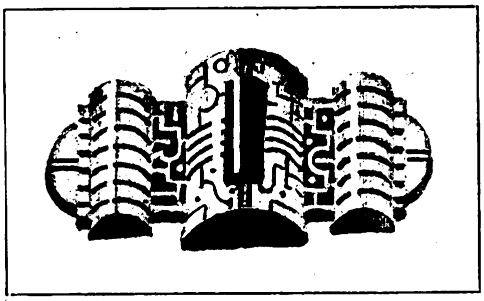
BELOBUNG MIT ANKAUF

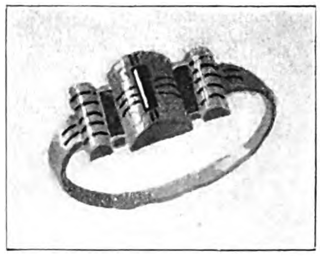
ERICH SCHEURLE



EDELMETALLINDUSTRIE, SCHWÄB. GMÜND

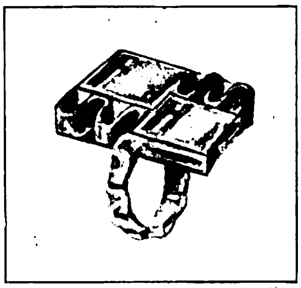
WILHELM-MÜLLER-STIFTUNG 1929

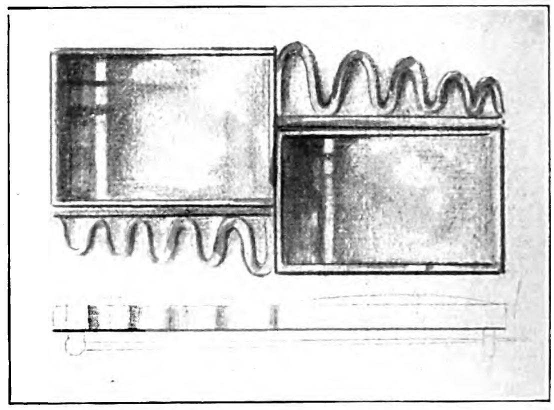


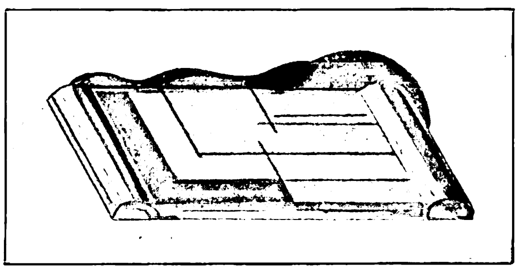


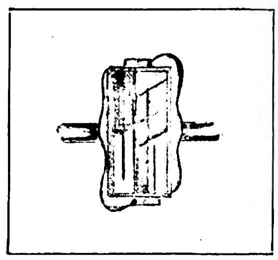
BELOBUNG MIT ANKAUF
WILH. BAUKNECHT

BELOBUNG
PAUL NESPER



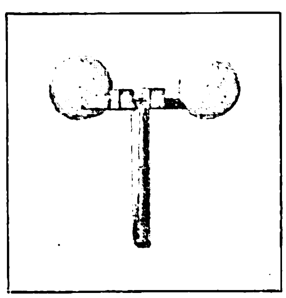


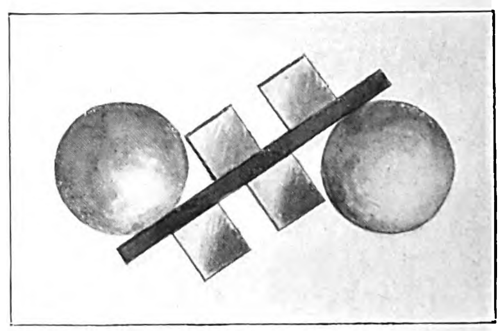




BELOBUNG MIT ANKAUF
HELMUT LACHENMANN

BELOBUNG MIT ANKAUF
JOSEF MAIER





STAATL. HÖHERE FACHSCHULE FÜR EDELMETALLINDUSTRIE, SCHWÄB. GMÜND
WETTBEWERB DER FRIEDRICH-WILHELM-MÜLLER-STIFTUNG 1929

eine violette Farbtönung annahmen. Der auch in der Natur teilweise in einer grün gebänderten Varietät vorkommende Flußspat wurde im Labor.-Versuch pulverisiert, gepreßt und einem einseitigen immensen Druck (10000 kg/cm) ausgesetzt, er wurde violett.
Diese Versuche geben nicht allein einen Einblick in die Kristallstruktur und die Färbung, nein sie führen u. U. zur praktischen Nutzanwendung bei der Edelsteinsynthese wie der willkürlichen Umfärbung.
So finden wir bereits in der Natur die Verfärbung von Kristallen durch Radium. Der Hyazinth z. B., dessen rotbraune Färbung sich durch Erhitzung verliert, enthält ein stark radioaktives Element, Uran. Analog dem Flußspat, der durch Radium-Strahlung violett wird, erhält der Hyazinth durch seinen eignen Radium- (alias) Uran-Gehalt in der Natur seine rotbraune Tönung. Auch das Leuchten mancher Edelsteine in der Dunkelheit ist ihrem Radium-Gehalt zuzuschreiben. Ich erinnere hier nur an den Heliodor, dessen Grundfarbe gelb, bei Bestrahlung mit Kathodenstrahlen blau bis grau wird.
Außer dem Radium übt gleichfalls der sukzessive Wasserverlust und die Erhitzung einen großen Einfluß auf die Farbe der Edelsteine aus. Das Verbleichen des Türkis durch längeres Tragen sind solche Veränderungen durch Wasserverlust und Wärme.
Durch gewolltes starkes Erhitzen erzielt man Farbverschönerungen an Edelsteinen, die in der Natur äußerst selten aufzufinden sind. So werden die kostbaren rötlichen Topase teilweise durch Brennen gelber Kristallmodifikationen gewonnen, jedoch ist hier äußerste Vorsicht erforderlich, da durch zu langes Glühen der Topas auch seine Farbe vollkommen einbüßen kann, was aller Wahrscheinlichkeit nach auf die Verflüchtigung der farbspendenden Einschlußstoffe zurückzuführen ist. Gleicherweise erreicht man eine Umfärbung durch Brennen bei den rostbraunen Karneolen (weibliche Kristallart), um zu der dunkelroten, gesuchteren Abart zu kommen. Ähnlich die Umwandlung des Brauneisensteines in den Roteisenstein durch Erhitzen. —
All diese Umfärbungen bleiben letzten Endes „natürliche", als zunächst die Farbtönungen auch in der Natur vorkommen, die außerdem gleicher Art wie im Laboratorium entstanden sind: durch Radiumstrahlen, Druck und Erhitzung, gegenüber den Kunstprodukten, die durch Behandlung mit Farbstoffen, Beizen u. a. m. industriell hergestellt werden (Achate).
Bei der künstlichen, synthetischen Herstellung von Edelsteinen dürften die Versuche der natürlichen Umfärbung von Kristallen in bezug auf chemisch und physikalisch vollwertigen und den Naturfunden gleichen Edelsteinen von hohem Werte sein. Diese Kristallverfärbungen unter D r u c k sind auf Störungen der Kristallgitter zurückzuführen. Das starke Pressen hat also das Raumgitter, die Kristallstruktur zerstört, weshalb die Verdunkelung als Verlust der optischen Kristallhelle anzusprechen ist. Prof. P r i z b r a m machte nun neuerdings die Beobachtung, daß sich derart gepreßte Kristallsysteme wieder allmählich strichweise aufhellen, bis die ganze Fläche ihr Ursprungsaussehen hat. Man neigt nun zu der Annahme, daß der Kristall die durch Druck zerstörte innere Struktur wieder herstellt, somit also eine „Kristallisation" stattfindet.

Hinter den Kulissen des Alpakawaren-Geschäfts - Friedrich Huth

In einem Aufsatze „Die Schleuderkonkurrenz des Silberwarenhandels" (s. Goldschmiedekunst Nr. 10/1928), habe ich bereits darauf hingewiesen, welch enormer Schaden dem reellen Silber- und Alpakawarenhandel dadurch entsteht, daß Alpakawaren in der umfangreichsten Weise als Zugabeartikel verbreitet werden, so namentlich durch die Haferflockenfirmen Knorr, Hohenlohe, die Quäker-Hafermühle usw. und eine ganze Reihe von Margarinefabriken. Diese Gegenstände werden als „wertvolles Alpaka-Tischgerät", als „echt gestempeltes, schwerstes Alpaka", als „schwer versilberte, prachtvolle Prämien" und mit vielen anderen tönenden Worten angekündigt. Eine wertvolle Ergänzung zu meinen Ausführungen liefert uns die Zuschrift eines Fachmannes an die Redaktion des Eberswalder Offertenblattes (Nr. 4041/1929).
Der Einsender teilt einleitend mit, daß er bis Ende April 1928 als technischer Leiter einer Alpakawarenfabrik tätig war, und daß die Firma für größere Margarinewerke große Mengen von Löffeln, Gabeln, Messern usw. als Zugabeartikel zu liefern hatte. Als die Sache sich noch in kleinem Umfange bewegte, freuten sich die Geschäftsleiter über diese Aufträge, aber bald sollte es anders kommen. Eines Tages wurde der technische Leiter in das Büro der Geschäftsleitung gerufen, wo ihm eröffnet wurde, daß die weiteren Aufträge zur Lieferung von Zugabeartikeln unbedingt zur Reduzierung der Löhne führen müßten. Das war nun aber nicht so leicht durchzusetzen, da ja doch die Löhne durch Vertrag festgelegt waren. Die Preisdrückerei führte nun schließlich dazu, bestimmte Arbeiten ohne Rücksicht auf die Qualitätsminderung zu unterlassen. Die „beschenkte" Kundschaft mußte sich damit zufrieden geben — dem geschenkten Gaul sieht man nicht ins Maul. Sachen, die sonst g a n z geschliffen wurden, begann man jetzt „nur teilweise zu schleifen und im übrigen nur zu polieren; ferner wurden die Preise der Heimarbeiter sehr gedrückt". Die Firma war nun wieder in der Lage, „große Aufträge hereinzunehmen — von einer Margarinefabrik allein f ü r r u n d d r e i ß i g M i l l i o n e n R e i c h s m a r k i m M o n a t". (Man vergegenwärtige sich, welch enormer Schaden dem reellen Alpaka- und Silberwarenhandel durch diese in so ungeheuren Mengen verschleuderten Silberwaren entstehen mußte, auch dann, wenn es sich nicht um 30 Millionen, sondern nur um 30000 Mk. handeln sollte — der Druckfehlerteufel hat hier anscheinend meiner Quelle einen üblen Streich gespielt.)

Der erwähnte Fachmann geht nun weiter auf die Dinge ein. „Dadurch, daß die Sachen nur halb geschliffen wurden, hatten die Arbeiter viel größere Posten herzustellen, mußten schwerer arbeiten, da ein ungeschliffener Gegenstand sich schlechter polieren läßt, und die Verdienste waren geringer, so daß es zu ständigen Streitigkeiten mit den Leuten kam und diese das Zugabensystem verfluchten. Durch das Zugabensystem tritt unwillkürlich eine Qualitätsverschlechterung ein; denn dadurch, daß die Ware nicht rein geschliffen ist, werden beim Polieren die Fehler verdeckt. Sobald aber die Ware im Gebrauch ist und gespült wird, treten diese Fehler hervor, und der Laie wundert sich, daß die Sachen trotz großer Anstrengungen beim Putzen nicht wieder richtig blank und in kurzer Zeit ganz unansehnlich und unbrauchbar werden. Weiter tritt durch das Zugabesystem eine Überproduktion ein, da der Arbeiter erheblich größere Mengen Waren herstellen muß, als wenn er reguläre Ware anfertigt; es macht dies rd. 33 Prozent aus."

Also zunächst entsteht großer Schaden den Kaufleuten, die unter dieser Schleuderkonkurrenz leiden; in weiten Kreisen befestigt sich mehr und mehr die Überzeugung, daß man Alpakawaren nicht kauft, sondern sich schenken läßt, und bei einer so riesigen Fabrikation von Zugabeartikeln ist diese Annahme des Publikums ja auch gerechtfertigt. Sodann wird der Verbraucher getäuscht, der die versilberten Löffel usw. im Warenpreise für Haferflocken, Teigwaren, Margarine usw. mit bezahlt. Er glaubt, schwer versilberte Alpakawaren normaler Qualität zu erhalten — sie sind aber, wie uns hier ein Spezial-Fachmann bestätigt, flüchtig gearbeitet und werden in kurzer Zeit ganz unansehnlich. Endlich leidet der Arbeiter unter diesem System; die Preise werden gedrückt — der Arbeiter muß erheblich größere Mengen herstellen als bei Anfertigung regulärer Ware. Dies ist allerdings nichts Neues — in Arbeiterkreisen; es ist längst bekannt, daß Zugabeartikel größtenteils Schundwaren sind, und daß die Herstellung derselben mit einer ganz beispiellosen Lohnsklaverei verknüpft ist. Die Arbeiterblätter sind aber nicht nur aus diesem Grunde entschiedene Gegner des Zugabenrummels — sie wissen auch, daß sich namentlich die ärmere Bevölkerung durch die angepriesenen Zugaben verlocken läßt, daß die Käufer der mannigfachen Waren des täglichen Gebrauchs die Zugaben im Warenpreise mit bezahlen und dann solche Schundartikel erhalten, die schon nach kurzer Frist unansehnlich und unbrauchbar werden. „Größten Schaden durch dieses System — so führt unser Gewährsmann weiter aus — haben die Verkaufsgeschäfte der Branche, also der Einzelhandel und der Grossist. Es gibt Firmen, die bis zu 100 000 Mk. im Monat an Zugaben beziehen. Diese gewaltigen Beträge gehen dem Einzelhandel restlos verloren, und ich kann es verständlich finden, wenn diese Gruppen sich zur Wehr setzen. Dem Staate gehen auch gewaltige Beträge an Steuern verloren, denn die Zugabefirmen verschenken ja die Ware an die Verbraucher, und dann werden keine Steuern erhoben." —

Der Einsender glaubt, man könne diesen Unfug — und zwar nicht nur im Alpakageschäft sondern allgemein — dadurch bekämpfen, daß der organisierte Einzelhandel keine Waren von Fabrikanten beziehe, die Alpakawaren, Porzellan- und Glaswaren, Haus- und Küchengeräte und dgl. an Zugabenfirmen liefern. Die betreffenden Firmen müßten auch in den Fachzeitschriften bekanntgegeben werden. In diesem Punkte befindet sich der Einsender, der uns so wertvolle Aufschlüsse erteilt hat, im Irrtum. Ein derartiges konsequentes Vorgehen des vielgestaltigen Einzelhandels, der auch nur zum Teil organisiert, zum großen Teil auch in eine sehr peinvolle Abhängigkeit zu den Zugabenfirmen Knorr, Hohenlohe usw. geraten ist, ist nicht zu erreichen, und wenn die Kennzeichnung der Zugabenfirmen in den Zeitungen eine radikale Reform herbeiführen könnte, so müßte der einmütige Kampf der namhaften wirtschaftlichen Fachpresse gegen den Zugabenrummel längst zum Erfolge geführt haben. Der Prämienunfug hat infolge der langjährigen Duldung der Behörden und der völlig unzulänglichen Bestimmungen des Wettbewerbsgesetzes einen so enormen Umfang angenommen, daß durch Selbsthilfe nur noch sehr wenig zu erreichen ist. Eine radikale Beseitigung des Unfugs ist nur durch strenge gesetzliche Bestimmungen möglich, wie z. B. in der Tschechoslowakei, wo es tatsächlich gelungen ist, dem Zugabenunwesen ein Ende zu bereiten. Daß wir uns von der Tschechoslowakei und auch von kleineren Staaten beschämen lassen, ist höchst traurig. Aber lange werden wir sicher auf diesem Gebiete nicht mehr rückständig sein — wir haben in Kürze ein Gesetz gegen den Zugabenschwindel zu erwarten, und wir hoffen, daß es ganze Arbeit leisten und diesem Krebsschaden des deutschen Handels ein schnelles Ende bereiten wird.

„Angestellten-Erfindung" · Patentanwalt Dr.-Ing. H. Goldbeck

Um zu einer Klarheit des Rechtsverhältnisses zu gelangen, werden neuerdings einer gewissen Norm unterworfene Bestimmungen als Bestandteil in den Dienstvertrag aufgenommen.

Die Bestimmungen entsprechen in den Grundzügen der seinerzeit bekanntgegebenen Veröffentlichung des Entwurfs eines Arbeitsvertragsgesetzes, weisen aber bereits Lösungen zahlreicher Einzelfälle auf.

Man kann die die Angestellten-Erfindung betreffenden Bestandteile des Dienstvertrages in 7 Paragraphen einordnen, die der Reihe nach die Definition der Betriebs-, Dienst- und freien Erfindungen behandeln, die Mitteilungspflicht des Angestellten während der Dauer des Dienstverhältnisses, vor dem Beginn des Dienstverhältnisses, ferner das Recht des Arbeitgebers an den Erfindungen des Angestellten, das Recht des Arbeitgebers an den Schutzrechten, nämlich Betriebserfindungen, Diensterfindungen, freien Erfindungen, weiterhin den Anspruch des Angestellten auf Vergütung, auf Namensnennung sowie endlich das Rechtsverhältnis bei Auflösung des Dienstvertrages.

Ein Ausschnitt über die Normung des Rechtes des Arbeitgebers an Diensterfindungen seines Angestellten sei mitgeteilt:

1. Für Diensterfindungen hat der Arbeitgeber das Recht, im In- und Auslande Schutzrechte anzumelden.

2. Der Arbeitgeber hat sich binnen einer angemessenen Frist, die möglichst vier Monate vom Tage der Kenntnis der Erfindung und der Aufforderung seitens des Angestellten nicht überschreiten soll, zu erklären, ob er für eine Diensterfindung ein Schutzrecht anmelden will oder nicht. Ist ein deutsches Patent für die Erfindung angemeldet, so läuft die Frist zur Erklärung über die Entnahme von Auslandspatenten, für die eine Priorität auf Grund der deutschen Anmeldung in Anspruch genommen werden soll, vier Monate vor Ablauf der Prioritätsfrist ab.

Verzichtet der Arbeitgeber auf die Anmeldung irgendwelcher Schutzrechte, und nimmt er auch nicht das Recht der Geheimhaltung der Erfindung (§ 5 Ziff. 5a) für sich in Anspruch, so gibt er damit den Angestellten das Recht, für die Erfindung im In- und Auslande Patente anzumelden und diese zu verwerten, unbeschadet des Rechtes des Arbeitgebers, die Erfindung im In- und Auslande zu benutzen (§ 5, Ziffer 4).

Nimmt der Arbeitgeber zwar ein deutsches Patent, verzichtet er aber auf die Entnahme von Auslandspatenten, so ist er verpflichtet, auf Verlangen des Arbeitnehmers und auf dessen Kosten in den Ländern, in denen die Anmeldung auf den Namen des deutschen Anmelders erfolgen muß, Patente anzumelden und das erteilte Patent auf den Erfinder oder einen von ihm bezeichneten Dritten zu übertragen.

3. Will der Arbeitgeber ein Schutzrecht für eine Diensterfüllung nicht länger aufrechterhalten, so hat er dem Erfinder rechtzeitig davon Mitteilung zu machen (vgl. § 7, Ziffer 5) und ihm auf dessen Verlangen und auf dessen Kosten des Schutzrecht zu beliebiger weiterer Verwertung zu übertragen.

Durch die Überlassung des Schutzrechtes wird das Recht des Arbeitgebers zur Benutzung der Erfindung nicht berührt.

4. Die Entscheidung über Art und Umfang der Verwertung der vom Arbeitgeber nicht freigegebenen Erfindung und des entsprechenden Schutzrechtes unterliegt dem freien Ermessen des Arbeitgebers (§ 5, Ziffer 3).

5. Der Angestellte darf ein ihm freigegebenes Schutzrecht (§ 4b, Ziffer 2 und 3) nur insoweit verwerten, als es sich mit seiner Stellung verträgt. Er darf insbesondere nicht seine Dienstzeit und Material des Arbeitgebers für seine Verwertungstätigkeit ohne dessen ausdrückliche Genehmigung benutzen. Er darf auch keinerlei geheimzuhaltende Betriebserfahrungen ohne dessen ausdrückliche Genehmigung preisgeben.

Der „Sancy“

Herr de Sancy, der französische Gesandte in Konstantinopel, kaufte dort um 1570 einen großen facettierten Diamanten, der aus Indien kam.

Nach der Rückkehr nach Frankreich mit seinem Diamanten, der später seinen Namen erhielt, wurde Nicolas Harley de Sancy ein ergebener Diener Heinrichs III. Er lieh seinen Diamanten dem Könige, damit er ihn als Pfand benutzen und sich auf diese Weise ein Kontingent Schweizer Söldner verschaffen konnte; doch ist es nicht wahrscheinlich, daß Heinrich III. sich von dem Edelstein getrennt hat. Mit 26 Jahren wurde er plötzlich kahl und er verbarg seine Kahlheit unter einem kleinen Barett, das, so erzählen uns die Chronisten, mit einem schönen und großen Diamanten, der aller Wahrscheinlichkeit nach kein anderer als der „Sancy“ war, geschmückt war.

Beim Tode des Königs kehrt der „Sancy“ in den Besitz seines Eigentümers zurück, der ihn bald Heinrich IV. lieh, der sein Heer um einige Kompanien Schweizergardisten vermehren wollte; doch der Bote, der damit betraut war, ihn hinzubringen, verschwand im Verlauf seiner Reise, entweder, als er sich zum König begab oder auf dem Wege nach der Schweiz. Nicolas Harley de Sancy, der inzwischen Oberaufseher der Finanzen geworden war, war von der Treue seines Boten überzeugt. Er glaubte keinen Augenblick, daß er sich mit dem Diamanten aus dem Staube gemacht hät'e. Er war überzeugt, er sei ermordet worden.

Er ließ in einem Walde, den der Bote hatte durchqueren müssen, Nachforschungen anstellen und man fand dort einen von den Wölfen schon zerfleischten Leichnam. Etwas glänzte aus den Fleischfetzen hervor; es war der Diamant, der zwischen den Überresten des Magens steckte. Als er unter den Streichen seiner Mörder zusammenbrach, verschluckte er ihn und verhinderte so, daß er in ihre Hände fiel.

Später wurde Harley französischer Gesandter am Hofe Elisabeths von England; er trat ihr seinen Diamanten unter Umständen ab, die weniger bekannt sind. Die Geldverlegenheit des französischen Hofes war beim Regierungsantritt Heinrichs IV. außerordentlich groß. Harley hat wahrscheinlich den Edelstein an Elisabeth verkauft um seinem Herrn Mittel zu verschaffen oder noch einfacher vielleicht, um den Aufwand seiner Gesandtschaft zu bestreiten, da die Gelder dafür aus Paris recht unregelmäßig eintrafen.

Eines aber ist sicher, daß der „Sancy“ im Schmuckverzeichnis des Londoner Favers mit folgenden Worten erwähnt wird: „One fayre diamond, cuit infacettis, bought of Sanncy“.

Nach seiner Entthronung floh Jakob II. nach St. Germain und brachte den „Sancy“ mit. Er verkaufte ihn an Ludwig XIV. um das Jahr 1695 herum für 625 000 Franken. Ludwig XV. erbte ihn und schmückte seine Krone damit.

In einem Verzeichnis der Krondiamanten, das auf Befehl der Nationalversammlung im Jahre 1791 angelegt wurde, wird der „Sancy“ noch einmal erwähnt; dann verschwand er mit dem blauen Diamanten und so vielen anderen Edelsteinen bei einem Diebstahl der Wache, die die Aufsicht über all dieses hatte.

Barbot versichert, daß ein Diament, der in allem dem „Sancy“ ähnlich ist, im Jahre 1835 durch einen Agenten der Bourbonen an die Fürstin Paula Demidoff für 500 000 Rb. verkauft wurde.

Fürst Demidoff verkaufte seinerseits den Diamanten an Herrn Levrat, den Direktor des Graubündener Syndi-

kats der Zechen und Eisenwerke. Der Preis war zuerst auf 600 00 Franken festgesetzt worden; aber Herr Levrat protestierte, da der Diamant seit jener Abmachung geschliffen worden sei und er an Umfang verloren. Sein Wert wäre dadurch um $^3/_4$ vermindert worden.

Der Fürst war konsequent und willigte in die Herabsetzung des Preises auf 145 800 Franken, zahlbar in drei Raten in Abständen von 6 Monaten. Levrat zahlte am Tage der ersten Rate nicht und nach einem Prozeß, der viel Staub aufwirbelte, wurde der Diamant dem Fürsten Demidoff zurückgegeben.

Drei Jahre später nahm der „Sancy" die Reihe seiner Abenteuer wieder auf, nachdem er sich im Gewahrsam der Familie Demidoff wieder ausgeruht hatte. Er wurde von einem reichen persischen Kaufmann aus Bombay, Sir Jamseljee Japeebhy gekauft; doch blieb er nicht lange in seinem Ursprungsland, in das der Zufall ihn zurückgeführt hatte.

Bei der Ausstellung von 1867 glänzte der „Sancy" im Schaukasten des Herrn Bapst mit dem schönen Preis von einer Million.

Er wurde etwas später von einem indischen Maharadja gekauft. Die Anwesenheit des berühmten Diamanten wurde bei einem Fest bekannt, das zu Ehren des Prinzen von Wales, des späteren Eduard VII., gegeben wurde.

In Indien ist er wahrscheinlich noch heute, unter einer Sonne, die die Diamanten noch funkelnder erscheinen läßt.

Vermischtes

Der Goldschatz von Terschelling.

Am Abend des 9. Oktober 1799 segelte von Yarmouth die englische Fregatta „Lutine" mit einer für damalige Verhältnisse äußerst reichen Ladung an Gold und Silber ab mit dem Ziele Hamburg. Hamburger Kaufleute waren kurze Zeit vorher an englische Bankiers herangetreten zwecks Erlangung eines Darlehns von 24 Millionen Talern und die Engländer zögerten nicht, den Hamburger Wünschen entgegenzukommen. In kurzer Zeit lag der der Betrag teils in gemünztem Gelde, zum größtem Teile aber in Gold und Silberbarren bereit und wegen der unsicheren Verhältnisse auf dem Kanal wurde ein Kriegsschiff, eben die Lutine, die die Engländer einige Jahre vorher den Franzosen abgenommen hatten, zum Transport dieses für die damaligen Zeiten außergewöhnlichen Betrages bestimmt. Anfangs hatte die Lutine auch günstige Fahrt, aber in der Nähe der holländischen Küste setzte ein rasender Orkan ein, der die Lutine zu einem Spielball der Wellen machte, ein Segel nach dem anderen zerriß und die Lutine lag am Morgen des 10. November 1799 in der Nähe der Insel Terschelling, am Eingang der Zuidersee auf dem Grunde des Meeres. Nur zwei Mann der 300 Mann starken Besatzung vermochten sich zu retten und brachten die Kunde von dem Untergang der Lutine und ihren riesigen Schätzen nach Holland. Zwar erlitten die Eigentümer des Goldes der Lutine keinen ausgesprochenen Verlust, als vorsichtige Kaufleute hatten sie die Ladung der Lutine bei „Lloyds", der großen englischen Versicherungsgesellschaft versichert, die auch den Gegenwert erstattet hat. Nach Kriegsrecht fiel (England und Niederlande befanden sich damals im Kriegszustande) der Schatz der niederländischen Regierung zu, die bereits im nächsten Jahre in der Nähe ansässige Fischer beauftragte, den Schatz zu bergen, aber kaum eine Million Taler konnten dieselben mit ihren Betriebsmitteln fördern, als das Wrack unter einer dicken Sandschicht begraben wurde. Auch Bergungsversuche im Jahre 1814 verliefen ergebnislos. Eine privilegierte Bergungsgesellschaft, die sich unter Führung holländischer Kapitalisten im Jahre 1821 gründete, hatte lange keinerlei Erfolge zu verzeichnen bis es im Jahre 1858 erstmalig unter Zuhilfenahme von Tauchern gelang an den versunkenen Schatz heranzukommen. Für eine halbe Million Barrengold vermochten diese zu heben, doch wurde im gleichen Jahre noch das Wrack erneut unter einer dicken Sandschicht begraben. Im Jahre 1866 versuchte man mittels Schauffelbaggern an den Schatz heranzukommen, doch den Sand, der von den Baggern weggeräumt wurde, schaffte die Nordsee wieder heran, und im Jahre 1900 erklärte die holländische Bergungsgesellschaft das Unternehmen für aussichtslos. Immer noch 20 Millionen Taler lockten aber und die englische „National Salvage Association" begann im Jahre 1911 ihre Arbeiten zur Hebung des Schatzes mit den vollkommensten technischen Hilfsmitteln. Durch große Saugbagger konnte man nach vielen anfänglichen Schwierigkeiten den auf der Lutine ruhenden Sand teilweise entfernen und das Wrack für Taucher zugänglich machen. Deutlich konnten die Taucher durch ein Loch in der Schiffswand die versunkenen Goldbarren fühlen. Die Arbeiten wurden fortgesetzt und über den Erfolg ist wenig bekannt geworden. Durch den Ausbruch des Krieges wurden die Arbeiten unterbrochen und nach dem Kriege nicht wieder aufgenommen. Vor kurzem haben sich zwei neu gegründete holländische Bergungsgesellschaften daran gemacht, den Schatz der Lutine zu heben. Auf die Dauer von fünf Jahren haben diese Gesellschaften von Lloyds London das Recht erhalten, nach den Schätzen der Lutine zu suchen und bei dem Stande der heutigen Bagger- und Tauchtechnik ist man kaum zu optimistisch, wenn man annimmt, daß diesen Bestrebungen Erfolg beschieden ist. 20 Millionen Taler in Gold- und Silberbarren dem Meere zu entreißen ist eine recht dankbare Aufgabe.

Mitteilungspflicht der Finanzämter.

Vielen Steuerpflichtigen ist nicht bekannt, daß nach § 65 der Ausführungsbestimmungen zum EinkStG. die Finanzämter verpflichtet sind, von Hypothekenschulden oder anderen langfristigen Schulden eines Steuerpflichtigen, von denen sie Kenntnis erlangen (z. B. durch die Einkommensteuererklärung oder die Vermögenserklärung), die für die Veranlagung des Gläubigers zuständigen Finanzämter zu benachrichtigen, wenn die Schuldsumme mehr als 1000 Mark oder die jährlichen Zinsen mehr als 200 Mark betragen. Eine Ausnahme gilt nur, wenn der Gläubiger eine inländische Körperschaft des öffentlichen Rechts, eine inländische Bank oder eine inländische Sparkasse ist.

Da jeder Steuerpflichtige erklärlicherweise ein Interesse daran hat, seine Schulden in der Steuererklärung bis auf den letzten Pfennig anzugeben, um ihre Abzugsfähigkeit geltend machen zu können, ist allen Pflichtigen dringend anzuraten, Forderungen in der Vermögenssteuererklärung ebenfalls ganz genau anzugeben, da eine Nachlässigkeit in dieser Hinsicht durch die gegenseitige Mitteilungspflicht der Finanzämter leicht aufgedeckt werden kann.

Wann liegt eine Steuerhinterziehung vor?

Unter den Zuwiderhandlungen gegen die steuerrechtlichen Vorschriften ist die Steuerhinterziehung die schwerstwiegende. Sie wird in der Abgabenordnung im § 359 behandelt. Steuerhinterziehung liegt vor bei „Erschleichen nicht gerechtfertigter Steuervorteile" und bei „vorsätzlicher Bewirkung der Verkürzung von Steuereinnahmen".

Als „Steuervorteil" ist dabei ganz allgemein jeder Vorteil anzusehen, der sich auf die Entrichtung von Steuern bezieht. Ein Steuervorteil besteht im wesentlichen in der Ermäßigung, Erstattung, Befreiung von Steuern. Auch darin, daß das Finanzamt die Zusicherung gab, von Beitreibungsmaßnahmen bis auf weiteres absehen zu wollen, kann ein Steuervorteil erblickt werden. Eine „Verkürzung" liegt vor, wenn der Gegenstand der Besteuerung, das Einkommen, Vermögen, Umsatz zu niedrig ist, oder wenn die Steuer zu einem geringeren Betrage erhoben wird, oder wenn sie gar nicht erhoben wird. Wird die Steuer bezahlt, jedoch erst nach dem Fälligkeitstermin, so liegt keine Steuerverkürzung vor, da ja die Erhebung von Verzugszinsen den Steuerfiskus vor Nachteilen bewahrt. Auch wenn ein Steuerpflichtiger zahlungsfähig und zahlungswillig, jedoch säumig ist, liegt keine Hinterziehung vor. Auch der Versuch der Steuerhinterziehung ist in gleicher Weise strafbar wie die vollendete Steuerhinterziehung; es sei denn, daß der Pflichtige tätige Reue übt. Tätige Reue ist aber nur solange möglich, als dem Pflichtigen nicht schon Nachteile aus seinem Verhalten drohen, wenn ihm z. B. die Vornahme einer Buchprüfung vom Finanzamt bereits angezeigt ist.

Wer in unverschuldetem Irrtum über das Bestehen oder die Anwendbarkeit steuerrechtlicher Vorschriften die Tat für erlaubt gehalten hat, bleibt straffrei. Nicht aber ein schuldhaftes Unterlassen der Pflicht, sich über die gesetzlichen Vorschriften zu unterrichten, befreit von der Strafe. Danach hat sich jeder Handel- und Gewerbetreibende möglichst zuverlässige und schnelle Kenntnis von allen für seine Tätigkeit in Betracht kommenden Vorschriften zu beschaffen. In Betracht kommen insbesondere Erkundigungen an zuständiger Stelle, Halten von Fachzeitschriften. Hat der Pflichtige sich an zuständiger Stelle erkundigt, aber eine falsche Auskunft erhalten, so wird meist unverschuldeter Irrtum anzuerkennen sein.

Die Steuerhinterziehung kann mit Geldstrafe in unbeschränkter Höhe und mit Gefängnis bis zu zwei Jahren bestraft werden. Auf Gefängnis darf jedoch nur erkannt werden, wenn der Vorsatz der Hinterziehung festgestellt wird. Dr. G.

Der Gold- und Silberwarenhandel in Oberschlesien.

Das Geschäft in Gold- und Silberwaren und in Uhren gestaltete sich in letzter Zeit nach Berichten der Industrie- und Handelskammer für Oberschlesien wesentlich schwieriger als im vorhergehenden Jahre. Wie die rege Nachfrage erkennen ließ, besteht bei der Bevölkerung großer Bedarf an Artikeln der Branche. Die allgemeine Geldknappheit der Verbraucher verhinderte jedoch, daß dieser Bedarf auch befriedigt wurde. Der Umsatz entsprach daher nicht der Nachfrage; da die Einkaufspreise in die Höhe gingen, während die Verkaufspreise nicht oder wenigstens nicht in gleichem Maße erhöht werden konnten, blieb auch der Nutzen unzureichend. Dieser wurde weiter geschmälert durch die starken Kreditanforderungen der Kundschaft, denen stattgegeben werden mußte, um überhaupt Umsätze zu erzielen. Infolgedessen war auch der eigene Kreditbedarf des Handels groß. Der Reinverdienst dürfte bei einem großen Teil der Geschäfte kaum hingereicht haben, die Unkosten zu decken

Zu unseren Abbildungen

Alljährlich kommt unter den Schülern der Staatlichen Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie in Gmünd der Friedrich-Wilhelm-Müller-Wettbewerb zum Austrag und wir sind heute in der Lage, einen Teil der prämiierten und mit Belobung ausgezeichneten Arbeiten zu veröffentlichen. Als Aufgaben waren gestellt der Entwurf einer goldenen Brosche mit dazu passendem Ring und der Entwurf einer silbernen Frucht- und dazu gehörenden Fingerschale. Leider war es uns, des beschränkten Platzes halber, nicht möglich, die Fingerschalen abzubilden, doch passen sich dieselben im Muster gut den Fruchtschalen an. Im allgemeinen geben die eingelieferten Arbeiten manche gute Anregung, wenngleich man mit dem einen oder anderen Entwurf sich nicht recht befreunden kann. Die Suche nach der einfachen Zweckform bringt eben doch hier und da Gebilde zustande, die sich mit unserem ästhetischen Schönheitsgefühl nicht ganz in Einklang bringen lassen.

Es wurden ausgezeichnet:

Aufgabe: Entwurf einer goldenen Brosche mit Ring:

1. Preis 50 Mk. Ed. Herkommer.
2. „ 30 „ Eugen Ranger.
3. „ 20 „ Hermann Völkert.

Belobung mit Ankauf 10 Mk.: Helmut Lachenmann, Wilh. Bauknecht, Josef Maier, Paul Nesper.

Belobungen: Wilh. Bauknecht (3 Entw.), Eugen Ranger (2 Entw.), Herm. Völkert, Paul Nesper, Robert Maier.

Aufgabe: Entwurf einer silbernen Fruchtschale mit passender Fingerschale:

1. Preis 50 Mk. Robert Maier.
2. „ 30 „ Karl Eberle.
3. „ 20 „ Erich Scheurle.

Belobungen mit Ankauf 10 Mk.: Robert Maier, Erich Scheurle, Josef Maier, Willy Schwehr.

Belobung: Robert Maier (2 Entw.).

Werbe-Ecke der „Goldschmiedekunst“

So nebenher — —

Wenn wir einem Kunden etwas verkauft haben, und wir packen ihm das erworbene Stück in einen netten Kasten mit blauer Watte, dann nimmt der Kunde das mit aller Selbstverständlichkeit hin. Auch wenn wir, um dem Kunden besonders gefällig zu sein, etwa einen Plüschkasten nehmen, und dem Kunden sagen, daß er hier etwas ganz besonderes hat, so ist er sicher im Augenblick sehr erfreut, aber er wird diese „besondere Gefälligkeit“ rasch wieder vergessen haben. Ganz anders ist es, wenn man dem Kunden, der, sagen wir, vielleicht einen Silbergegenstand gekauft hat, ohne daß man besonders davon spricht, ein kleines Paket Silberputzwatte mit zu dem Gegenstand legen, ohne daß der Kunde es im Laden bemerkt. Wenn er zu Hause anlangt, wird die Erinnerung an die Gefälligkeit des Geschäftsmannes ganz andere Formen annehmen, vor allem anhaltendere, denn diese unerwähnte Gefälligkeit ist bedeutend wirkungsvoller. Ein klein wenig Kundendienst im Stillen!

Sitzgelegenheit im Laden.

Besonders in Zeiten lebhafteren Geschäftsganges sollte man stets eine Anzahl Stühle bereit stehen haben. Sehr viele Damen haben, wenn sie unseren Laden betreten, sicher schon eine Menge Besorgungen erledigt. Es ist dann überaus angenehm, wenn man sich, evtl. mit Paketen beladen, für einen kurzen Augenblick auf einem Stuhl niederlassen kann. Stets denke man aber daran, den Kundinnen Gelegenheit zu geben, ihre Pakete ablegen zu können. Der Lohn für solche kleinen Aufmerksamkeiten wird nicht ausbleiben. Auch das gehört zum Dienst am Kunden!

Die Zeit der Feste ist da — —

Daß diese Zeit für den Juwelier von ganz besonderer Wichtigkeit ist, braucht nicht besonders hervorgehoben zu werden. In diesem Jahre hat uns die Wintermode für die großen Abendkleider viel Schmuck geweissagt. Es darf daher nicht versäumt werden, auch durch ein geeignetes Inserat auf die Notwendigkeit des Schmuckes für den Abend hinzuweisen. In unserem Beispiel ist der Versuch gemacht, für diese besondere Propaganda einmal einen vollständig neuen Weg zu beschreiten. Die Aufmachung des Inserates und die Abfassung des Textes in Gestalt eines Telefongespräches, wird sicher dem in Frage kommenden Publikum stark auffallen.

Inseratbeispiele für die Weihnachtswerbung.

Obwohl der Zeitpunkt für die Weihnachtswerbung noch ein bißchen früh sein dürfte, kann es nichts schaden, wenn man sich schon jetzt damit beschäftigt. Bei dem sich immer stärker herausbildenden modernen Zeitempfinden und dem damit Hand in Hand gehenden erhöhtem Sinn für neue Heimkultur, dürfte die Propagierung von Silbergeräten in diesem Jahr stark in den Vordergrund zu rücken sein. Wir bringen daher ein Musterinserat, das speziell auf Silber abgestellt ist. Die Tendenz der textlichen Abfassung gipfelt in der These: „Silber gibt dem Heim den Stempel vollendeter Kultur“. Auch an den Geschmack des Gebers ist appelliert. In dem weiteren Inseratbeispiel ist an Geschenke für den Herrn gedacht. Dieses Inserat wird durch die in größerer Schrift gesetzte Aufforderung besonders wirkungsvoll. Es kommt hier auch die Notwendigkeit zum Ausdruck zu sagen, was man für den Herrn anzubieten hat. Einige spezielle Inseratbeispiele für die Weihnachtspropaganda des Juweliers bringen wir in der nächsten „Werbeecke der Goldschmiedekunst“.



Beispiel für Inseratwerbung
Das Klischee liefert der Verlag zum Preise von Mk. 3.—

Ist es in ihrem Laden angenehm?

Die äußere Umgebung beeinflußt den Menschen. Wie angenehm berührt es, wenn man in ein Geschäft kommt, in dem alles hell und freundlich ist. Die heutige Bauweise ist darauf eingestellt, viel an Helle hereinzulassen. Nicht jeder Juwelier hat aber seinen Laden in einem Neubau, doch läßt sich hier und da manches tun, um den äußeren Eindruck im Laden zu verbessern. Die Schaufenstereinrichtung kann so abgeändert werden, daß auch von hier aus mehr Helle in den Ladenraum dringt. Im Laden selbst würde eine Korbmöbelgarnitur vorteilhaft zur Geltung kommen. Selbstverständlich gehört auch eine Vase mit ein paar Blumen auf den Tisch. Der angenehm, zum Verweilen einladende Eindruck ist damit geschaffen. Auch Werbehefte oder Modejournale sollten hier nicht fehlen.

Für den werktätigen Goldschmied

Die Edelmetallscheidung für den Juwelier (Schluß).
Von Dipl.-Ing. Friedrich Vogel.

Daher ist es üblich, bei der Ausarbeitung eines derartigen Projektes immer von dieser Einheitsgröße auszugehen, die täglich anfallende Rohmaterialmenge hierbei berücksichtigend, um vor falschen Kombinationen bewahrt zu bleiben.

Wenn ein Juwelier täglich 1 kg Rohsilberanfall hat, mit 900/1000 Teilen Silber, Rest Kupfer, so wird er dieses Material zunächst zusammenschmelzen und dann erhält dadurch endgültig eine Anode von rd. 1200 gr Gewicht mit 800 Teilen Edelmetall und 200 Teilen Kupfer, wobei das Edelmetall 700 Teile Silber und 100 Teile Gold enthalten soll. Da nun 1 Ampère pro Stunde 4,0248 gr Silber anodisch löst und dieselbe Menge auch wieder an der Kathode abscheidet, werden also in 24 Stunden durch 1 Ampère 96,5952 gr Silber raffiniert; unter Berücksichtigung von Stromverlusten, die nicht zu vermeiden sind, kann man praktisch mit 90 gr (24 Std.) 1 Amp. rechnen. Da jedes einzelne

Machen Sie ihm
doch die Freude!

Die schönsten Geschenke
für den Herrn

Manschettenknöpfe
Ringe
Kravattennadeln
Feuerzeuge
Zigarrenetuis
Bleistifte
und viele andere
kleine Freudespender
finden Sie preiswert
bei

Juwelier KARL MARTIN
Neumarkt 8

Beispiel für Inseratwerbung

EDELGERÄTE VON
SILBER

erhöhen die
Freundlichkeit im Heim.
Der Besitz köstlichen Silbers
verrät Kultur.
Wer edles Silber schenkt
beweist Geschmack.
Besuchen Sie bitte
unverbindlich meine
Weihnachtsausstellung.

HERBERT KARO : JUWELIER
Glockengießer-Wall 5

Beispiel für Inseratwerbung

in die für seine kleine elektrolytische Anlage erforderlichen Anodenplatten gießen. Da er aber in diesem Material noch kein Gold hat, er aber noch 100 Teile mehr Kupfer nach dem Vorhergesagten in der Legierung haben darf, wird er soviel Güldisch zusetzen, bis die endgültige Anodenlegierung 800/1000 Silber, Rest Kupfer, enthält, mit der dem zugesetzten Güldisch entsprechenden Goldmenge. Hieran kann man ganz besonders den Vorzug der Elektrolyse gegenüber anderen Verfahren erkennen, denn Güldisch allein aufzuarbeiten ist ohne weiteres nicht möglich und so wandert dieses Material gewöhnlich über die mittleren Scheideanstalten den Hütten zu, die durch die Vielgestaltigkeit ihrer Prozesse in der Lage sind, einem Prozesse ohne besondere Kosten das Scheidegut zusetzen zu können. (Eintränken im Treibeherd.) Man Silberbad 1 Volt Spannung erfordert, wird man mit vier solchen kleinen Silberraffinationsbädern, die wie Akkumulatoren in Linie geschalten werden, in 48 Stunden das Silber raffinieren; da aber täglich das Quantum durchzusetzen ist, wird man seinen Gleichrichter so wählen, daß er 2 Ampère abgibt, d. h. jedes der vier einzelnen Bäder scheidet pro Stunde $2 \times 4{,}0248$ gr Silber ab oder unter Berücksichtigung der Stromverluste in 24 Stunden $= 2 \times 90 = 180$ gr Silber ab. Also die Anlage ist reichlich groß, da sie mindestens 720 gr Elektrolytsilber darstellen kann, abgesehen davon, daß noch ca. 10 % der Silbermenge in den Anodenschlamm mit übergehen und in der Stromzuleitung, also des Teiles der Anode, der vom Elektrolyten nicht besetzt wird und daher auch nicht gelöst werden kann.

Die Energie ist gering; wie aus den elektrolytischen

Daten hervorgeht (theoretisch 4,0248 gr Ag/Amp/Volt = 1 Watt), werden bei einem Preise von 16 Pf. pro kwSt. die Kosten der Raffination von Roh-Silberanoden pro kg erzeugtes Elektrolytsilber unter Berücksichtigung der Umformer- und Leitungsverluste = 5—6 Pf. maximal betragen. Fürwahr ein recht geringer Betrag gegenüber der Reinheit des erzeugten Produktes von 999,5/1000 Silber.

Wenn man den erhaltenen Goldschlamm mit Salpetersäure gut auskocht, so wird er meistens schon so fein, daß er, falls platinfrei, als Feingold angesprochen werden kann; im anderen Falle jedoch erscheint eine elektrolytische Trennung unbedingt erforderlich, worauf am Schlusse kurz eingegangen werden soll.

Was nun die Doubléraffination anbetrifft, so werden hierfür genau dieselben Gefäße als Elektrolyseure Verwendung finden können, die auch bei der Silberelektrolyse sich als zweckmäßig erwiesen haben und das dürfte bei dem Bau einer Kleinanlage unbedingt ein Vorteil sein, wenn hierdurch auch 1—2 Bäder mehr sich erforderlich machen werden. Diese Elektrolyse unterscheidet sich von der ersteren lediglich nur dadurch, daß sie auf die Erzeugung von Kupfer eingestellt ist und daher einen anderen Elektrolyten verwenden muß. Zur rechnerischen Durchführung eines entsprechenden Beispiels soll angenommen werden, das in dem betreffenden Betriebe täglich gleichfalls 1 kg Doublématerial anfallen und raffiniert werden soll. Die Zusammensetzung der Rohanoden — abgesehen vom Zinn und Zink (letzteres ist nicht wünschenswert), die eine untergeordnete Rolle im Scheidungsprozesse spielen —, sei 80 % Kupfer, 10 % Silber und 1 % Gold und Platinmetalle, so ergibt sich für die Berechnung, daß also 800 gr Kupfer elektrolytisch zu lösen und abzuscheiden ist, Zink und Zinn geht nur in Lösung, während die Edelmetalle Silber, Gold und Platin mit insgesamt 110 gr in dem Anodenschlamm sich ansammeln werden. Da nun theoretisch 1 Amp./stunde = 1,186 gr Kupfer, also in 24 Stunden 28,464 gr Kupfer abscheidet, so werden zur Lösung der 800 gr Kupfer insgesamt 28 Tage erforderlich. Es ist daher bedeutend vorteilhafter, mit höherer Stromstärke zu arbeiten, um nicht zu einer allzu großen Badzahl zu kommen. Für die Silberelektrolyse waren 2 Ampère in Vorschlag gebracht worden, so würde sich bei Verdoppelung der Stromstärke auf 4 Ampère und 8 Bädern die Raffination von den 800 gr Kupfer in 24 Stunden glatt durchführen lassen. Da nun ein solches Kupferraffinationsbad mit 0,5 Volt Spannung arbeitet, so ergibt sich bei einem Strompreis von 16 Pf./kwSt. unter Berücksichtigung aller Stromverluste ein Gestehungspreis für jedes elektrolytisch abgeschiedenes kg Kupfer von 9—10 Pf. Da im Doublématerial das Kupfer fast kostenlos zur Verfügung steht, dürfte auch hier mit einem Gewinn zu rechnen sein, obgleich heute die Scheideanstalten $^3/_4$ des Kupferinhaltes voll bewerten.

Der erhaltene Anodenschlamm geht zur Silberelektrolyse und wird da mit zugute gebracht. So greifen die beiden elektrochemischen Prozesse der Silber- und Doubléraffination so ineinander, daß bei richtiger Anordnung ein Kleinbetrieb durchaus möglich ist, da gerade dieser durch den geringen Anfall in seiner Praxis wohl am besten beurteilen kann, in welchen Grenzen sich sein Geschäft bewegt, welche Legierungen für ihn nur in Frage kommen. Wenn er aber durch eine solche Kleinanlage mehr und mehr in die Materie der Edelmetallscheidung eindringt, wird er beim Ankauf von Edelmetallbruch eine ganz andere Auswahl treffen lernen, die ihm ganz andere Gewinne verbürgt.

Zum Schlusse soll der Vollständigkeit halber auch der Goldelektrolyse im besonderen gedacht werden und wie schon ausgeführt, erfordert diese doch etwas mehr Umsicht und bei den recht bedeutenden Werten, die hier als Anoden, als Elektrolyt und als Kathoden vorliegen, ist eine äußerst exakte Arbeitsweise unerläßlich, will man durch meist mechanische Verluste den erhofften Gewinn illusorisch machen. Aus dem bisher gesagten geht hervor, daß man sowohl bei der Silberelektrolyse als erst recht bei der Doubléelektrolyse das im Betriebe sich ansammelnde Güldisch ganz gut mit „verdrücken" kann; letzten Endes erhält man es wieder im Anodenschlamm der Silberelektrolyse. Bei guter Nachbehandlung mittels heißer Salpetersäure erhält man ein Produkt, das von Silber und Kupfer völlig frei sein wird. Rechnet man täglich nach den beiden obigen Beispielen mit insgesamt 110 gr Gold und Platin, so dürfte es schon zweckmäßiger sein, dieses hochwertige Konzentrat in unseren ersten Scheideanstalten trennen zu lassen. Sicher ist, daß durch die geringe Nebenarbeit der Elektrolyse ein Goldplatinraffinad erhalten wird, das höchste Bewertung erfährt und in dem alle Edelmetalle bezahlt werden. Selbstverständlich ist es auch im kleinen möglich, dieses Produkt zu raffinieren; doch ist dieser Betrieb sich intermittierend zu denken, da die Goldelektrolyse mit hohen Stromdichten arbeitet und bei dem gleichfalls hohen Äquivalentgewicht des Goldes scheidet 1 Ampère in 24 Stunden 58,8 gr Gold ab, so daß in einem einzigen Bade bei 4 Ampère Stromstärke in 12 Stunden das vorlaufende Gold raffiniert sein wird. Aber schließlich lernt man auch die Aufarbeitung des platinhaltigen Goldelektrolyten, die Gewinnung der einzelnen Platinmetalle, für deren Trennung voneinander die Goldelektrolyse zweifellos das beste Aufschlußmittel darstellt.

Wenn ich glaubte, auch zu dieser Frage einmal Stellung nehmen zu müssen, so geschah dies vor allen Dingen deshalb, weil die Entwicklung der Radiotechnik auch die Frage der Entwicklung von Kleintransformatoren, Umformern und Gleichrichtern hat anschneiden müssen. Und wenn man die bisherigen Erzeugnisse auf diesem Gebiete auch nur einer flüchtigen Kritik unterzieht, so resultiert, daß diese kleinen recht preiswerten Maschinen auch in anderen Zweigen Verwendung finden können. Und aus diesem Grunde allein konnte ich einem mir schon immer vorschwebenden Gedanken auch rechnerisch nachgehen, nämlich dem der Kleinscheideanlage, bei der man nur des Steckkontaktes bedurfte, um sie in Gang zu setzen. Daß eine chemische Scheidung heute nicht mehr in Frage kommen kann, braucht wohl nicht besonders erwähnt zu werden.

Silberputzmittel.

Man nehme 5 g Alaunpulver und mische solches mit 15 g Weinstein und 15 g Kreide unter Anwendung von wenig Wasser, so daß eine Pasta dadurch entsteht. Diese Masse wird einem weichen Lappen aufgetragen und dann mit einem Leder abgerieben.

DIE GOLDSCHMIEDE-KUNST

VERLAG HERM. SCHLAG NACHF. LEIPZIG

Vierte Weihnachts-Propaganda-Nummer

ÄLTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

25. HEFT / 50. JAHRGANG / 30. NOV. 1929

Wer

Weißjuwelen

braucht, wendet sich an

WILH. MÜLLER

BERLIN

SW 19

50. Jahrgang

Nummer 25

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 30. November 1929

Pariser Neuigkeiten

Allgemeine Tendenzen bezüglich der modernen Formgebung in der französischen Goldschmiedekunst.

Es soll hier nur kurz bemerkt werden, daß die französische Goldschmiedekunst sich heute mehr und mehr mechanisiert, mit anderen Worten, bei der Herstellung moderner Goldschmiede-Kunstgegenstände, immer häufiger entsprechende Maschinen zu Hilfe genommen werden. Gerade den Maschinen ist es aber wohl in der Hauptsache zuzuschreiben, daß es jetzt der französischen Goldschmiedekunst möglich ist, die oft außerordentlich eigenartigen Schöpfungen des modernen französischen Künstlers industriell herzustellen und einen für weitere Kreise erschwinglichen Artikel daraus zu machen als das früher der Fall war.

Selbstverständlich ist man auch heute noch nicht ganz von der Handschmiedearbeit abgekommen. In manchen besonderen Fällen greift man noch gerne darauf zurück. Es handelt sich dann aber stets um Kunstgegenstände der Goldschmiedekunst von natürlich besonderem Werte.

Es ist eine unleugbare Tatsache, daß sich die französische Goldschmiedekunst in den letzten Jahren, um nicht zu sagen Jahrhunderten, gerade in der Herstellung von Tafelgeschirr und allem was zum Schmucke einer modern gedeckten Tafel gehört (Vasen, Schalen, Platten), spezialisiert hat. Gerade auf diesem Gebiete ist es Frankreichs Goldschmiedekunst gelungen, sich hervorzutun und die Welt durch sehr eigenartige wirkliche Neuschöpfungen zu überraschen und vielfach vorbildlich zu wirken.

Der moderne Goldschmied verwendet heute hauptsächlich Gold, Silber, Kupfer, Nickel, Zink und Zinn, sowie Kupfer, dessen Preise allerdings seit 1928 in ungeheuerem Maße gestiegen sind, während die Preise für die erstgenannten Metalle ziemlich stationär geblieben sind. Neben diesen Metallen kommen aber auch noch verschiedene Metallverbindungen zur Verwendung, die aber mehr zur Herstellung weniger wertvoller Gegenstände dienen. Gerade weil die französische Goldschmiedekunst ausschließlich auf die Verwendung von Edelmetallen angewiesen ist, hat sie gegenwärtig mit außerordentlichen Schwierigkeiten wirtschaftlicher Natur zu kämpfen. Nicht, daß sie bei der Beschaffung des Rohmaterials auf Schwierigkeiten stieße, nein, aber sie wird vom französischen Fiskus durch Luxus- und andere Abgabensteuern sehr stark belastet, so daß die Lage, trotz der jährlichen etwa 40 Millionen Franken, die der Verkauf in Frankreich und im Auslande einzubringen pflegt, gegenwärtig ziemlich ungünstig und besorgniserregend ist, wenn sie auch noch nicht als kritisch bezeichnet werden darf, was sicher einer Übertreibung gleichkäme. Das Syndikat der vereinigten Goldschmiede Frankreichs hat beschlossen, eine entsprechende Eingabe an zuständiger Stelle zu machen, um dadurch eine Besserung der Lage durch Entlastung bezüglich der Steuern und durch eine gewisse Unterstützung dieses wichtigen französischen Industriezweiges zu erwirken. Man hofft auf das richtige Verständnis zu stoßen und dadurch dem drohenden Dilemma in der französischen Goldschmiedekunst zu entgehen. Nachdem wir hier von der wirtschaftlichen Lage gesprochen haben, wollen wir im Folgenden etwas näher auf die allgemeinen Tendenzen, was die Formgebung anbetrifft, eingehen.

Es ist in dieser Beziehung nicht zu leugnen, daß sich eine ganz bestimmte Kunstrichtung mehr und mehr in Frankreich ausbildet. Man kommt immer mehr von den alten klassischen Service-Formen ab. Tee- und Kaffeservice von den bekannten Künstlern Christofle, Lapparra, Vuillermet, sind bezüglich der Henkel- und Ausgußformen gewiß als moderne Kunstschöpfungen von besonders fein ausgebildetem Geschmacke zu bezeichnen. Aber die wirklich für Frankreich ganz charakteristische Tendenz verkörpern sie nicht so ganz.

Das gilt schon mehr von den Kunstwerken, die Henin und der so bekannte Puiforcat schufen. Sie sind mit ihren rechteckigen Kaffeekannen und Teeservicen, mit der ganz eigenartig flachen, hufeisenartigen Form ihrer Zuckerdosen und Teekännchen vollkommen die typischen Vertreter der gegenwärtigen und zukünftigen Kunstrichtung in der französischen Goldschmiedekunst. Zur Charakteristik dieser Kunstschöpfungen gehört auch das Fehlen der Henkel und Ausgußöffnungen, wenn sie nicht ganz gering angedeutet sind. Kantige, geometrisch genaue Formen, darin liegt die Tendenz der französischen Goldschmiedekunst.

*

Die Pariser Schmuckmode.

Die Ausstellungen sind in Paris gerade keine Seltenheit. Jede Woche wird ein anderer „Salon" eröffnet, aber nur wenig entsprechen den Erwartungen, die man auf Grund des Weltrufs von Paris als Kunst- und Modemittelpunkt gehegt hat. Zu diesen wenigen gehört der Salon der Dekorationskünstler, der stets viel Neues und Lehrreiches bringt. Er interessiert nicht zuletzt alle diejenigen, welche sich mit dem Entwurf und dem Verkauf von Schmuckgegenständen befassen, denn er erlaubt einen ziemlich guten Überblick über die Entwicklung der Geschmacksrichtungen und Kunstauffassungen. Besprechen wir zuerst, bevor wir auf Einzelheiten eingehen, die Grundeindrücke, die man auf dem Salon des Artistes décorateurs im Grand Palais gewinnen konnte.

Man behauptet mit Recht, daß sich auf der Ausstellung der dekorativen Künste im Jahre 1925, dieser Glanzleistung der französischen Kunst, die neue Richtung offenbarte. Einfachheit und Harmonie, das sind die Grundpfeiler, die damals eingerammt wurden und über die sich kein Künstler von Rang und Namen mehr hinauszubewegen wagt. Freilich hat man diese Prinzipien auch schon früher verfolgt; sie sind aber nie in dieser reinen Form zum Ausdruck gekommen. Besonders beweiskräftig für diese Behauptung und bezeichnend für die moderne Richtung ist die Tatsache, daß die Kostbarkeit des verwendeten Materials nur mehr eine sekundäre Rolle spielt. Ein weiteres Merkmal des Gegenwartsschaffens, das sich auf dem Salon des Artistes décorateurs ebenfalls sehr wohl erkennen ließ, besteht darin, daß es sich der Mode anpaßt. Wenn auch der Wunsch der Schmuckindustrie dahin geht, eine Schmuckmode zu schaffen, so wäre es heute doch noch etwas übertrieben, zu behaupten, daß der Schmuck einem gleich häufigen Wechsel in der Geschmacksrichtung unterworfen ist wie die Kleider, Schuhe, Maroquinerieartikel usw. Man kann aber heute doch schon gewisse Parallelen zwischen der Mode und dem Schmuck ziehen und dieser Erfolg ist wohl den Pariser Bijoutiers zu verdanken, die den ersten Schritt nach dieser Richtung hin gemacht haben.

Unter den Ausstellern des Salons der Dekorationskünstler sei in erster Linie M. E. Maréchal erwähnt. Was bei seinen Modellen vor allem auffällt, das ist sein Hang zu symmetrielosen Gestaltungen. So sehen wir z. B. ein Bracelet, das sich aus Dreiecken aus schwarzem Email zusammengesetzt, die immer größer werden, wobei sich dann das größte dem kleinsten anreiht. Den gleichen barbarischen, aber immerhin packenden Effekt finden wir bei einem anderen Armband vor, dessen Glieder aus vollständig unregelmäßig geschnittenen Blättchen aus Gold und rotem und schwarzem Email bestehen. Daneben finden wir Armreifen, deren Hälften ganz verschiedenartig gearbeitet sind. Diesen Drang nach Symmetrielosem findet man übrigens nicht allein bei Maréchal vor. Er ist auch bei einer Reihe anderer Künstler aufgefallen.

M. P. Brandt widmet sich ausschließlich den Tendenzen der modernen Kunst. Am besten haben seine originellen Broschen gefallen, bei denen er sich ausschließlich der Diamanten, des Onyx und des Lapis bedient. Sehr hübsch waren auch einige von ihm gebrachte Ringe, bei denen mit Lapislazuli reizende Wirkungen erzielt wurden. Auch seine Zigaretten-Etuis mit buntfarbiger Emailverzierung haben viel Anklang gefunden.

Madame Cécile Baillot-Jourdan brachte sehr hübsche Ohrgehänge, mit filigranierten Ornamenten und Halsketten, die sich aus spiralenförmigen Gliedern mit Mittelpunkten aus rotem Email zusammensetzten. Dagegen zeigte Mademoiselle Simone Thiélot reizende Bracelets aus verschiedenen Edelmetall-Legierungen. Es ist überhaupt zu erwähnen, daß die durch verschiedene Legierungen erzielten Dessins in der Schmuckindustrie eine wachsende Rolle spielen. Man findet sie bei allen Schmuckgegenständen vor, aber insbesondere bei den Zigarettendosen, wo sie eine besondere künstlerische Auswertung zulassen. Sie wirken dort wie Einlegearbeiten und sind dadurch von einem recht gelungenen plastischen Effekt.

Von M. A. Rivaud haben besonders gut die Armbänder in der Form von Metallblumenkränzen gefallen. Viel beachtet wurden auch seine Ringe aus ziseliertem Gold und grünen Steinen, umrahmt von roten Korallen.

Paul Bablet's Modelle erinnern an die Reinheit der griechischen Formen und Linien. Mit seinen Pendentifs, seinen originellen Ohrgehängen, seinen aus blauen und in goldenen Spiralen gefaßten Steinen zusammengesetzten Halsketten und seinen Ringen mit roten Steinen wurde ihm ein beneidenswerter Erfolg zuteil. Sehr hübsch wirkten auch seine Broschen aus Silber und stilisiertem Email.

Andere Aussteller, die nicht unerwähnt bleiben sollen, waren Grange, Morin, Chevalier und Dubois, die alle der neuen Richtung angehören.

Zu erwähnen ist noch, daß die Schmuckgegenstände auf gebogenen Glasplatten ruhten. Es handelt sich hier um eine Neuheit, die der Beachtung wert ist, weil durch sie die hübschen Wirkungen des Schmuckstückes erst so recht zum Ausdruck kommen.

*

Allgemeines aus der französischen Schmuckmode.

Von jeher hat sich der Mensch für Schmucksachen interessiert. Sobald es ihm gelungen war, das Me-

tall, zunächst Zinn und Kupfer, dann Bronze und später erst die feinen Edelmetalle zu meistern, begann er daraus Schmuckgegenstände für sich, hauptsächlich aber für das Weib, zu formen, dessen klassische Formen demnach wohl die gesamte Schmuckindustrie ins Leben riefen. Der weibliche Arm wurde wohl zunächst verziert. Vom damaligen primitiven Armreifen aus Rohmetall bis zum heutigen eleganten Armschmuck zu gelangen, bedurfte es freilich vieler Jahrhunderte. Viel später erst wagte man sich daran, auch für den Hals Schmuckgegenstände in Gestalt von mehr oder weniger gelungenen Kolliers herzustellen. An welchen Erdenfleck man auch denken mag, immer wieder sieht man bewiesen, daß sich der Mensch um die Entwicklung des Schmuckes bemühte, und ein Rückblick zeigt deutlich, daß sich die Schmuckindustrie proportionell zur Entwicklung der Weltzivilisation verfeinerte.

Es hat niemals eine eigentlich ganz bestimmte Mode bezüglich des Schmuckes gegeben. Stets ist der Schmuck dem jeweiligen Zeitgeschmacke gefolgt, wenn nicht gar vorausgeeilt, was besonders von der Gegenwart behauptet werden muß. Je nach den augenblicklichen allgemeinen Ansichten wurde bald der sehr reich überladene, fast protzige, bald der diskret einfache und graziöse Schmuck bevorzugt.

Der moderne Schmuck muß, wenn er Gefallen finden soll, schmiegsam und diskret sein und damit Reichheit und Komfort verbinden. Es ist für den Juwelier von heute nicht immer leicht, diese verschiedenartigen Forderungen der Gegenwart, gleichzeitig im gewünschten Maße zu erfüllen.
Es könnte auf den ersten Blick erstaunlich wirken, daß die Liebe für den Schmuck im Laufe der Jahrhunderte nicht nur nie versiegte, sondern sich ständig weiter entwickelte. Um diese Tatsache zu erklären, müssen wir bedenken, daß gerade die Frau, der der Schmuck ja in der großen Hauptsache ein notwendiges Toilettedetail bedeutet, das Interesse für den Schmuck dauernd wach hielt, sich die Launenhaftigkeit der Schmuckformen aus dem natürlichen Abwechslungsbedürfnis der Frau erklärt und entwickelt und letzteres gerade den Juwelier veranlaßt, mit stets neuen Schöpfungen zu überraschen.

In diesem Sinne ist auch die Veränderung des modernen Armbandes zu deuten. Man ist nach und nach immer mehr, und gegenwärtig tatsächlich fast ganz, vom Armband in Bandform abgekommen. Man ist dieser Form jetzt müde geworden und ersetzt sie gern durch mehr durchbrochene Modelle. Auch die ganz regelmäßigen Ringe im Armband werden bedeutend seltener. Man bevorzugt mehr die Unregelmäßigkeit. Im allgemeinen ist das moderne Armband ziemlich durchbrochen, doch kommt es darin bisher noch zu keiner Übertreibung. Es wird angestrebt, eine möglichste Leichtigkeit beim Armbande, was den allgemeinen Effekt anbetrifft, zu erzielen. Hierzu sollen eben auch die Zusammenstellungen von Brillanten in Stabform, vermischt mit runden Brillanten oder Edelsteinen beitragen, die dem modernen Armband den typischen Charakter verleihen, der von der modernen Kundschaft außerordentlich geschätzt wird. Alle modernen Armbandmodelle, die fast ausnahmslos aus elastischen, weich schmiegsamen Stabkettengliedern bestehen, beweisen das Gesagte. Bei den modernen Armbändern vermeidet man Zwischenräume, doch liebt man es, sie mit Edelsteinen mehr oder weniger diskret zu besetzen, gleichviel ob mit oder ohne Armbanduhr, die möglichst klein sein muß, wenn sie von der eleganten Dame getragen werden soll.

Die großen, breiten, schweren Ketten, wie sie einst an französischen Höfen getragen wurden, tauchen im französischen Schmuckmodebilde wieder auf. Es ist dies ein Schmuck, der nur zur Abendtoilette getragen werden kann. Die meisten Modelle reichen nur bis zum Ausschnitte der Robe, einige wenige fast bis zum Gürtel. Man will versuchen, mit den neuen Ketten wieder an die Aristokratie der französischen Hofsitten zu erinnern und ist hier der Ansicht, daß die Schwere der nicht immer ganz diskreten Ketten, die Grazie der weiblichen Toilette unterstreichen hilft.

Wie steht es mit der Schmucknadel? Wie alle anderen Schmuckgegenstände, verschwindet auch sie niemals ganz aus dem Modebilde, wenn ihre Beliebtheit auch vorübergehenden Schwankungen ausgesetzt ist. Augenblicklich erfreut sie sich wieder recht großer Beliebtheit und man ist in Fachkreisen der Meinung, daß sie sich in nächster Zukunft sehr stark verbreiten und gewissermaßen als unentbehrliches Detail der eleganten Toilette betrachtet werden wird.

Auffällig ist, daß erstens recht große Broschen getragen werden und zweitens daß die Motive aller nur erdenklichen Wesen aus der Tierwelt, allerdings hauptsächlich Insekten, darstellen. Vom riesigen Skorpion, zur großen Libelle (oft aus Horn und in sehr getreuen Naturfarben!), bis herab zur Spinne in mäßigeren Dimensionen und schließlich zur Fliege und sogar winzigen Eintagsfliege, findet man auch Käfer aller Art und schließlich auch buntschillernde Raupen (ganz mit entsprechenden Edelsteinen besetzt) in der Kollektion des modernen französischen Juweliers vor. Beachtenswert ist die anatomisch äußerst getreue Nachbildung der Tierformen. Jedes Detail ist nicht nur nachgebildet, sondern es werden auch die körperlichen Proportionen genau beachtet, so daß die Broschentiere wie in Metall oder Horn nachgegossen erscheinen. Die moderne Dame achtet sehr auf die genaue Nachbildung und will sich mit früheren primitiveren Formen nicht mehr genügen, die sie als lächerlich bezeichnet. Auch der französische Juwelier bekommt es zu fühlen, daß sich die Frau mehr und mehr emanzipiert. Der moderne Juwelier hat es darum nicht immer ganz leicht, den sehr bestimmten Wünschen der modernen Kundschaft nachzukommen, noch dazu, wenn der holden Weiblichkeit eben oft doch noch ein kleiner (wie man sagt charmanter!) Rest von weiblicher Unlogik und technischer Unwissenheit anhaftet!

Zweckmäßige Gemeinschaftsreklame

Unlängst hatte ich Gelegenheit, mit dem Direktor einer ausländischen Silberwarenfabrik über die Bemühungen der deutschen Juweliere, den geeignetsten Weg zur zweckmäßigsten Reklame zu finden, zu sprechen. Es war sehr interessant, was dieser ausländische Fachmann in dieser Beziehung äußerte, und ich möchte nicht versäumen, die Ansichten desselben hier wiederzugeben.

Es werden bei Ihnen verschiedene schwerwiegende Fehler gemacht. In erster Linie muß man berücksichtigen, wer eigentlich Schmuck kauft, d. h. wer den größten Prozentsatz der Käufer stellt, Herr oder Dame. Das dürften doch, wenigstens bei echtem Schmuck, unzweifelhaft die Herren sein, wenn auch hin und wieder die Dame den Stein ins Rollen bringt. Nun gilt es vor allen Dingen, die Augen dieser Käuferschicht zu fesseln. Was fesselt den Blick eines Mannes? Seien wir offen, schon seit Adams Zeiten eine schöne Frau. „Vor einer schönen Frau oder vor einem schönen Pferd sollst du stehen bleiben," sagt ein Sprichwort, und nicht mit Unrecht. Das gelbe Gebilde ist nicht dazu angetan, um die Herzen höher schlagen zu lassen. Wenn sich auch die Reklame eines Juweliers auf einem höheren Niveau bewegen soll als beispielsweise die Reklame eines Margarinefabrikanten, so soll man aber trotzdem nicht vergessen, überall da zu lernen, wo es noch zu lernen gibt.

Vorbildlich ist in dieser Beziehung die Elida-Reklame. Diese Reklame ist zu bekannt, und es ist nicht notwendig, viele Worte darüber zu verlieren, aber man wird mir beipflichten müssen, wenn icht behaupte, daß bei dieser Reklame nur ausgesucht schöne Frauengestalten oder Köpfe verwendet werden. Um das denkbar Beste zu bekommen, schreckte die betr. Firma selbst vor einem 10000-Mark-Preisausschreiben nicht zurück. Warum denn wohl? Ein schönes Frauenantlitz hat von jeher die Aufmerksamkeit auf sich gezogen, sei's in Wirklichkeit oder nur bildlich. Also hier den Hebel ansetzen. Nicht übertrieben mondän, aber schön, was schön heißt.

„Trage Schmuck, du gewinnst". Was für Schmuck? Wenn sich irgendein Bauernmädel eine Gablonzer Perlenglaskette kauft, so kann ihr kein Mensch abstreiten, daß dies ebenfalls Schmuck sei. Und wenn sie sich noch einbildet, daß sie dabei gewonnen hat, so ist das ihre Sache. — Warum wird denn bei der Reklame so wenig Wert auf echten Schmuck gelegt? Es wäre doch beiden Teilen viel besser dabei gedient. — Eine Reklame soll doch vor allen Dingen wahr sein. „Trage Schmuck, du gewinnst", ist das wahr? Siehe das Beispiel von der Glaskette. — Man muß auch bei der Reklame auf die Eigenart sehr vieler Menschen Rücksicht nehmen oder vielmehr, man muß diese Eigenart als Mittel zum Zweck benützen, so vor allem die Eigenart, mehr scheinen zu wollen, als sie in Wirklichkeit sind. — Woran erkennt man die Dame? Irgend jemand sagte einmal, am Schmuck und an den Händen. Wenn es auch nicht ganz genau zutrifft, so hat es doch viel für sich. Also baut man da auf. Ein schönes Plakat mit einem entsprechenden Wort. Zum Beispiel:

Die Qualität des Schmuckes kennzeichnet die Dame.

Mit diesem Werbespruch weist man ganz diskret auf echten Schmuck und macht sich gleichzeitig den Ehrgeiz zunutze. Jede will doch Dame sein. Also folgern Sie bitte weiter. — Wo soll das Plakat aushängen? Selbstverständlich überall da, wo das kaufkräftige Publikum verkehrt.

In sämtlichen Hotels, erstklassigen Vergnügungsstätten, besseren Gasthäusern, Cafés, Bahnhöfen usw. Ein schönes Bild wird stets die Aufmerksamkeit auf sich ziehen, wie es auch ein Schmuck für jeden Raum ist.

Nun zum Schluß, wer bezahlt die Sache? — Erstens der Verband der deutschen Juweliere, der Verband der Grossisten und die verschiedenen Fabrikanten-Vereinigungen. Händler wie Erzeuger haben doch das größte Interesse daran, oder sollten es wenigstens haben. Reicht's noch nicht, dann geht man eben bei den einzelnen Mitgliedern noch krebsen. Sind die geleisteten Beiträge namhaft und wird ein nur wirklich erstklassiges Bild geschaffen, dann dürfte auch der Absatz in den Hotels, Cafés usw. auf keine Schwierigkeiten stoßen. Der Preis müßte sich infolge der hohen Auflage in mäßigen Grenzen halten. Aber ein Schmuck, eine Zierde für jedes Lokal müßte das Bild sein.

Das wäre Gemeinschaftsreklame im wahrsten Sinne des Wortes.

Anmerkung der Schriftleitung.

Wir geben diese Ausführungen unseres geschätzten Mitarbeiters wieder, da die darin entwickelten Gesichtspunkte ohne Zweifel einer Berücksichtigung wert sind. Bei dem Hohlwein'schen Plakat des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur sind ja auch ähnliche Erwägungen mitbestimmend gewesen, es ist aber doch noch nicht ganz das, was im Vorstehenden gewünscht wird und worauf es ankommt.

Allerdings sind wir der Ansicht, daß ein Werbeplakat mindestens an jene Stätten kostenlos geliefert werden müßte, die es wirkungsvoll zum Aushang bringen können und sich hierzu auch bereit erklären. Man kann in solchen Fällen nicht verlangen, daß durch die Bereitwilligkeit, das Plakat aufzuhängen, Kosten entstehen, wenn diese auch noch so gering erscheinen. Es werden von anderen Branchen soviel derartige und auch bildmäßig hübsche Plakate kostenlos geliefert, daß man es den betreffenden Stätten nicht verübeln kann, wenn sie eine Sache ablehnen, die mit Kosten verknüpft ist. Dies um so weniger, als es sich bei unseren Artikeln nicht wie bei anderen Plakaten um Gegenstände handelt, die, wie etwa Liköre und dergleichen, im Lokale selbst zu haben sind, bei denen also der Inhaber einen direkten Nutzen durch den Aushang des Plakates hat. Es wäre vielmehr angebracht, an Orten, wo ein Aushang un-

bedingt Erfolg haben müßte, etwa im Foyer der Theater, eine gewisse Gebühr zu bezahlen. Was nutzt es, Plakate auszuhängen an Stätten, wo sie entweder kaum beachtet werden oder wo das Publikum fehlt, das für den Kauf von Schmuckwaren in Frage kommt. Es ist der allergrößte Wert darauf zu legen, daß eine Sache richtig aufgezogen wird. Es bringt einem Artikel für bestimmte Abnehmerkreise sicherlich nicht viel ein, wenn der betreffende Fabrikant etwa während der Leipziger Messe hunderttausend Prospekte an Straßenpassanten verteilen läßt, wogegen er bestimmt einen Erfolg erzielen wird, wenn er sich an den beschränkten Abnehmerkreis direkt wendet. Die Massenverbreitung allein tut es nicht und wenn sich bei einer Gemeinschaftsreklame die Prominenten, welche auf das Publikum wirklich Einfluß haben, ausschließen, dann ist sie ein Mißerfolg.

Natürlich wird man von dem Fachmann, für den ja die ganze Propaganda geschieht, verlangen können, daß auch er sein Scherflein zu den allgemeinen Unkosten beiträgt und den Herstellungspreis des Plakates gerne bezahlt, ja darüber noch hinausgeht und mehr Plakate bezieht, für deren Verteilung an geeignete Orte er Sorge trägt. Dann hilft er tätig mit und wenn der Gedanke der Gemeinschaftsreklame erst soweit gediehen ist, daß ein jeder, ob groß oder klein, mithilft bei der Verteilung der Plakate und der propagandistischen Erfassung aller in Frage kommenden Kreise, dann wird auch unser edles Schmuckgewerbe wieder einen Aufstieg erleben, denn nur für diesen Gedanken müssen alle solidarisch einstehen. Die geschlossene suggestive Einwirkung aller Fachgenossen auf die Käuferschichten wird das Schmucktragen wieder zu Ehren bringen. S.

Zu dem Thema „Gemeinschaftsreklame" erhalten wir aus unserem Leserkreise eine Zuschrift, die auf die von uns gegeißelte Indolenz in unserem Gewerbe ein grelles Schlaglicht wirft. Diese Zuschrift lautet:

„Mit Interesse lese ich Ihre Artikel über Reklame. Es ist Tatsache, daß durch eine intensive Werbung das Interesse an manchem Artikel wachgerufen wird. Aus eigener Erfahrung wird jeder Kollege wissen, wie sich z. B. der Umsatz in Ohrringen gehoben hat, bei mir beträgt derselbe mehrere hundert Paar im Jahre. Wenn es auch nicht möglich sein wird, Goldschmiede und Uhrmacher unter einen Hut zu bringen, ich selbst bin auch nicht dafür, so müßte eine geschickte Gemeinschaftswerbung unter dem Fachzeichen oder dem des Verbandes manches herausholen können für das eigene Gewerbe. Es muß aber festgestellt werden, daß wohl kein Gewerbe so nachlässig in der Reklame ist wie das Goldschmiedegewerbe. Mir schrieb vor kurzem der Obermeister meiner Innung: ‚Wir im Vorstand finden es unverständlich, daß Sie gerade den Goldschmied in Ihren Inseraten immer hervorheben'. Als Erklärung hierzu bemerke ich, daß ich sehr viel Reklame mache und dabei das Goldschmiedefachgeschäft betone. Was ich als gelernter Goldschmied für selbstverständlich halte, bekämpft der Obermeister einer Goldschmiedeinnung! Solange solche Ansichten bestehen, kann allerdings das Gewerbe nicht vorwärts kommen. Auch Innungsversammlungen, die nur in Bier trinken und leerem Stroh dreschen bestehen, können das Interesse nicht heben. Beteiligen wir uns ruhig an einer großzügigen Reklame und heben wir an der persönlichen Reklame die eigenen Erzeugnisse und das Goldschmiedefachgeschäft hervor, dann wird der Erfolg nicht ausbleiben. Verkaufen wir auch ruhig billigere Artikel, diese richtig forciert, geben im Jahre auch einen netten Verdienst ohne großes Risiko."

Auch wir können uns nicht in die Psyche des erwähnten Obermeisters hineindenken, eine allenfallsige Erklärung könnte man im Konkurrenzneid finden. Hier liegt der Hase im Pfeffer. Der Konkurrenzneid ist das Bleigewicht, das sich der Gemeinschaftsreklame anhängt. Statt kollegial zu beraten, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, wird in einer kaum glaublichen Kurzsichtigkeit alles das hintertrieben, was zum Allgemeinwohl der Branche dient, denn der liebe Nachbarkollege könnte ja auch einen Nutzen davon haben.

Wir wünschten, daß wir uns in dieser Beziehung täuschten und lassen uns gerne eines besseren belehren.

Aus dem Reich der künstlichen Diamanten

Vorbemerkung der Schriftleitung. Wir halten es für unsere Pflicht, unsere Leser von der angeblich neuerdings gelungenen Synthese des Diamanten durch Prof. Hershey in Kenntnis zu setzen, denn diese Pressenotiz wird auch in den verschiedenen Tageszeitungen die Runde machen. In diesem Falle ist es besser, der Juwelier ist unterrichtet und kann schädigende Übertreibungen auf das rechte Maß zurückführen. Für die Praxis ist es von untergeordneter Bedeutung, ob man Diamanten künstlich herstellen kann oder nicht, denn wir leiden ja auch so keinen Mangel an Rohstoff. Einer gelungenen Synthese des Diamanten käme also nur ein wissenschaftliches Interesse zu. Es werden bedeutend mehr Diamanten gefunden als auf den Markt kommen, und das bekannte Diamantensyndikat reguliert den Weltbedarf. Es gibt aus seinen Beständen immer nur soviel an Rohware heraus, wie der Markt aufnehmen kann. Es ist dies die für die gesamte Branche segensreiche Preispolitik des Syndikats, das auch sofort eingreifen würde, sobald es gelungen wäre, den Diamanten künstlich herzustellen. Aber soweit sind wir noch lange nicht. Angenommen die Meldung, daß es Prof. Hershey gelungen sei, künstliche Diamanten herzustellen, entspräche den Tatsachen, so werfen sich folgende Fragen auf: wie groß sind die gewonnenen Steine, welche Qualität besitzen sie, und

endlich, wie hoch belaufen sich die Herstellungskosten? Die letzte Frage ist fast die wichtigste, denn man wird niemals ein Produkt herstellen, wenn dasselbe teurer zu stehen kommt, als es die Natur uns überreichlich bietet. Sodann kommt es darauf an, ob die Rohsteine schleifwürdig sind, d. h. ob Größe und Qualität eine so kostspielige Bearbeitung wie die des Diamanten lohnend erscheinen lassen. Es ist für Fachkreise ja nichts Neues, daß der Schleiflohn und der Schleifverlust in starkem Maße bei der Preisbildung beteiligt sind und daß dem Wert der Rohware nicht die Bedeutung beizumessen ist, wie es in Laienkreisen geschieht. Der geschliffene Brillant wird also niemals entwertet werden und tendenziösen Meldungen über eine Entwertung des Brillanten durch Entdeckung neuer Diamantfelder oder gar durch eine gelungene Synthese des Rohstoffes kann der Juwelier nicht scharf genug entgegentreten. Nach dieser Vorbemerkung lassen wir unseren Mitarbeiter zu Worte kommen.

Ungefähr um die letzte Jahrhundertwende war es Henri Moissan experimentell gelungen, allerkleinste Diamantenkristalle im Schmelzofen herzustellen. Die meisten dieser künstlichen Diamanten waren nur durch die Lupe zu sehen, ihre Größe betrug kaum ein Zehntel eines Millimeters. Alle weiteren Versuche knüpften an die Methode Moissans an. Besonders die amerikanischen Chemiker, unter Führung Henry Fishers, mühten sich ehrlich, doch vergebens ab, Moissans Versuche auszubauen. Nach neuesten Nachrichten wird die Zähigkeit, mit der die amerikanische Wissenschaft der Lösung des künstlichen Diamantenproblems nachgeht, jetzt mit einem Teilerfolg belohnt. Ein amerikanischer Chemiker von bedeutendem Ruf, Professor Hershey, machte, wie D. Papp im W. J. meldet, der amerikanischen Chemischen Gesellschaft die Mitteilung, es sei ihm gelungen, durch Schmelz- und Auskristallisationsverfahren aus „Zucker" (wahrscheinlich „Zuckerkohle"), Kleinkristalle von Diamanten zu gewinnen und zwar in einem Verfahren, das auch die Erzeugung von Diamanten in größeren Kristallen ermögliche.

Amerikanische Nachrichten sind sehr vorsichtig aufzunehmen. Im Falle Hershey handelt es sich aber um eine internationale chemische Größe, bei der Irrtum wie Bluff so gut wie ausgeschlossen sind. Die von Hershey hergestellten Miniaturdiamanten hielten jeder Prüfung des aus Fachgelehrten bestehenden Auditoriums stand, und mußten als den Naturdiamanten gleichwerte Edelsteine anerkannt werden. Jedenfalls zeigt das Hershey'sche Experiment wieder, daß die Herstellung des Diamanten im Schmelzofen im Bereiche des Technisch-Möglichen liegt. Vorläufig ist es aber mit einer Gefährdung des echten Diamanten durch den künstlichen Diamanten noch weit vom Ziel.

Während sich die Chemie bemüht, Verfahren für die künstliche Edelsteinerzeugung und besonders des Diamanten zu ersinnen, strebt die Schwesterwissenschaft der Chemie, die Physik, es methodisch an, Apparate zu bauen, die einwandfrei künstliche von natürlichen Edelsteinen erkennen lassen. Feinsinnigste Instrumente wurden konstruiert, Röntgenstrahlen und Mikroskop treten in Wettbewerb, um echte von künstlichen Steinen zu unterscheiden. Rastlosem Forschersinn ist es gelungen, mittels besonderer Erkennungsapparate synthetischen Steinen, auch der bestgelungensten Herstellung, den wahren Stempel ihrer Abstammung sofort aufzudrücken. Es handelt sich dabei um ein physikalisch-astronomisches Instrument, mittels dessen auf dem Wege der Spektralanalyse der Sternforscher die stoffliche Zusammensetzung der Welten, die in astralen Fernen am Firmament leuchten, zu erkennen vermag. In der Apparatur muß ein Lichtstrahl den zu untersuchenden Edelstein passieren, worauf er auf ein Prisma fällt. Das Prisma zieht den einfachen Strahl zu einem farbigen Bogen auseinander. Untersucht man diesen Farbenbogen mit einer Lupe, so erkennt man bei jedem Edelstein ganz bestimmte charakteristische Merkmale, die den Ursprung des Steines ganz verläßlich enthüllen. Kabe.

Ein Gang durch die heutige deutsche Silberwaren-Industrie

Die sich mit der Silberwarenherstellung beschäftigenden Unternehmen sind über das ganze Reich verbreitet. Sie finden sich vornehmlich in den Mittelstädten und zwar hauptsächlich in der Form des Fabrikbetriebes kleinen und mittleren Umfanges, vereinzelt auch in der Art des eigentlichen Großbetriebes. Daneben sind auch kleine Werkstätten und Ateliers vorhanden, die sich durch Herstellung einzelner, künstlerisch hochstehender Stücke einen Namen machten. Die Fabriken beschäftigen vorwiegend männliche Arbeiter. Die Zahl der weiblichen Arbeitskräfte und Heimarbeiter ist nicht groß. Neben den Industriezentren des Edelmetallgewerbes, Pforzheim und Schwäbisch Gmünd, verfügen Bremen, Heilbronn, Düsseldorf und verschiedene andere Städte Schlesiens, Württembergs und Sachsens über Silberwarenfabriken von Ruf. Gmünd ist der erste Platz der Silberwarenindustrie. Hier entfällt, obwohl diese Stadt auch für Schmuckwaren von Bedeutung ist, doch über die Hälfte der Gesamtproduktion auf Silbergeräte. So vermag Gmünd mehrere bedeutende Fabriken aufzuweisen, die über ein reichhaltiges Fabrikationsprogramm von Groß- und Kleinsilberwaren, sowie Bestecken verfügen. Im badischen Industriegebiet mit dem Hauptzentrum für Juwelen und Schmuck, Pforzheim an der Spitze, finden sich viele ansehnliche Betriebe, die sich, der Nachfrage nach Neuheiten in weitestem Maße entsprechend, mit der Erzeugung der verschiedensten Arten von Gegenständen aus Silber befassen, wobei jedoch die Herstellung von Silberschmuck und Zierat überwiegt. Einige Pforzheimer Firmen bieten auch in Großsilberwaren und Bestecken eine vielseitige Kollektion.

Hanau, der Platz für hochwertige Juwelen, verfügt über mehrere mittlere und vorherrschend Kleinbetriebe, die in erster Linie gegossene Waren, vornehmlich im antiken Stil, produzieren. Einige Hanauer Firmen heben sich auch durch manuell gearbeitete Silbergeräte hervor, wie ja auch Hanauer Waren der Juwelenbranche vorwiegend handgefertigt sind. Daneben erfreuen sich Hanauer Schmuckgegenstände aus Silber guten Rufes.

Der für Steinschmuck und unechte Bijouterie bedeutsame Idar-Obersteiner Industriebezirk ist für die Silberwarenindustrie ohne Belang. Von Bedeutung für sie ist das Neckarstädtchen Heilbronn. Hier werden Großsilberwaren und Bestecke unter besonderer Wahrung kunstgewerblicher Gesichtspunkte erzeugt.

Das meiste Silbergerät wird heute maschinenmäßig hergestellt, wobei sich insbesondere die Großbetriebe, die eine Belegschaft von 500 und mehr Arbeitern aufweisen, modernster Fabrikationsmethoden bedienen. Trotz serienweiser Herstellung sorgen teilweise eigene kunstgewerbliche Abteilungen der größeren Unternehmen für Wahrung des künstlerischen Charakters der Erzeugnisse. Man ist hier, der neuzeitlichen Geschmacksrichtung entsprechend, bestrebt, jede Überladung mit Ornamenten zu vermeiden und die Eigenart des Silbers recht zur Geltung zu bringen. Neben einigen der bereits genannten Plätze weist Bremen Großbetriebe der Silberwarenindustrie auf. Die Hauptartikel dieser Unternehmen bilden Bestecke, Körbe, Schalen, Bretter, Leuchter und Service. Die meisten Firmen fertigen ihre Modelle sowohl in Silber, wie auch in versilbert an. Einige bedeutende Fabriken, wie z. B. Düsseldorfer Firmen, beschränken sich auf die Herstellung von silbernen und versilberten, teilweise auch nur silbernen Bestecken.

Die Reichshauptstadt spielt als Fabrikationsort keine maßgebende Rolle. Hier hat der Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands E. V., der vor 24 Jahren zur Wahrung der Fabrikanteninteressen in allgemeinen und wirtschaftspolitischen Fragen, sowie zum Zweck gemeinsamer Vereinbarungen hinsichtlich Preisstellung und Verkaufsbedingungen gegründet wurde, seinen Sitz. Der Verband, dem fast alle deutsche Silberwarenfabriken von Bedeutung angeschlossen sind, zählt zurzeit etwa 90 Mitgliedsfirmen. Einem Unterverband, der Besteck-Konvention, gehören ca. 35 Silberbesteckhersteller an. Vom Berliner Verband aus erfolgt die Festsetzung der gemeinsamen Besteckfasson-Mindestpreisliste und auch die allwöchentliche Bekanntgabe des maßgebenden Konventionskurses für Bestecke und Tafelgeräte.

Kartellmäßige Bindungen, wie man sie heutzutage auf anderen Wirtschaftsgebieten gewohnt ist, bestehen in der Silberwarenindustrie bisher nicht. Wohl wäre auch hier eine straffere Zusammenfassung der Kräfte zweckmäßig, und es erscheint nicht ausgeschlossen, daß es zu einer engeren Form der Gemeinschaftsarbeit, insbesondere bei der Besteckfabrikation, kommen wird. Bisher hat man lediglich aus Ersparnisgründen gemeinsame Reisende, besonders nach dem Auslande, entsandt. Auch besteht häufig bei nicht konkurrierenden Firmen eine Personalunion der Vertreter. Die verhältnismäßig große Zahl der Artikel, Muster und Geschmacksrichtungen, der Wunsch der begüterten Kundschaft, Extraanfertigungen zu besitzen, zwingt zu einer Individualisierung der Betriebe. Es hat jedes Unternehmen seine Spezialität, deshalb wäre ein syndikatsmäßiger Zusammenschluß der Gesamtproduktion kaum möglich. Näher liegt der Gedanke einer Syndizierung der Besteckindustrie. Fast alle Firmen stellen ein Chipendale-, Perl-, Barock-, Faden-Muster her und so wäre bei diesem Artikel eine Kontingentierung der Produktion wohl möglich und von Interesse.

Im allgemeinen wird die Lage der Silberwarenindustrie im Vergleich mit der anderer Industrien nicht ungünstig beurteilt. Naturgemäß muß jedoch die durch die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse unseres Landes verursachte starke Schwächung der Kaufkraft den Absatz von Silberwaren als entbehrlichen Gegenständen hemmen und bei den Erzeugern selbst macht sich der schwerlastende Steuerdruck und die auf der Produktion ruhenden hohen Abgaben aller Art fühlbar. Hinzu kommt, da es dem Handel nicht besser geht, der schleppende Zahlungseingang, übermäßige Wechselprolongationen und Verluste. Auch bewirkt bei dem Wert des verarbeiteten Materials die nötige große Lagerhaltung und Reichhaltigkeit der Musterlager eine übermäßige Kapitalfestlegung. Auf der anderen Seite kann man jedoch feststellen, daß die Erzeugnisse aus Silber sich ihre alte hohe Wertschätzung bewahrt haben und es sind nicht immer nur vermögende Kreise, die sich des Besitzes von Silbergeräten erfreuen.

Siegelringe

Wenn wir an unsere Kinderzeit zurückdenken, so fällt uns wohl ein, daß der Großvater oder Onkel wuchtige Siegelringe an den Zeigefingern trug, die uns ungeheuren Respekt einflößten — und nicht nur uns; der Träger von Siegelringen galt im Mittelalter ohne weiteres als Standesperson. Verständlich ist diese Schätzung durchaus, denn während die allermeisten Schmuckstücke wohl zur Kleidung in einer gewissen Beziehung stehen mögen, ist der Siegelring das allerpersönlichste Schmuckstück, das man sich denken kann. Seine Vergangenheit ist alt und interessant.

Die Kenntnis der geschnittenen Steine stammt aus dem schätzereichen Altertume, aus den Ländern des Orients. Diese Steine kann man wohl als die Vorläufer des Siegelringes bezeichnen. Durch die Perserkriege wurden die Griechen mit ihnen bekannt, sie machten sich in ihrer unvergleichlichen Anpassungsfähigkeit diese Kunst zu eigen und führten sie zu einer Vollkommenheit, die

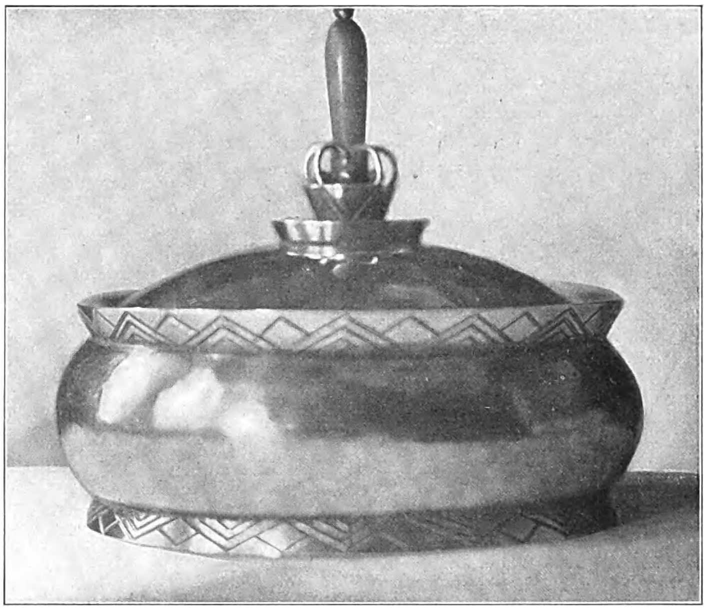
noch heute unsere Bewunderung hervorruft. Die eigentlichen Erfinder des Siegelringes sind wohl die alten Ägypter. Sie schnitten ihre Zeichen in die Unterseite steinerner Skarabäen, durchbohrten diese, steckten einen gebogenen Golddraht hindurch und hatten den Siegelring erfunden. Welche Rolle er im Leben wie in der Sage der alten Völker zu spielen berufen war, davon haben wir heute kaum noch eine Ahnung. Er war tatsächlich nicht mehr und nicht weniger als das Zeichen der Herrschaft. Dies wird durch geschichtliche Tatsachen vielfältig belegt. Der große Alexander gab sterbend seinen Siegelring dem Perdiccas als Zeichen der Herrschaft über sein Weltreich, am vorgewiesenen Siegelring des Vaters erkannte Elektra den Bruder. Polykrates warf seinen wundervollen Smaragdring, dessen Stein von dem berühmten Theodoros von Samos geschnitten war, ins blaue Meer, um den Neid der Götter zu beschwichtigen.
Die ersten Siegelringe der Römer hielten sich an die ägyptischen Vorbilder und waren aus Gold. Es ist bekannt, daß die Römer ganz besondere Ringliebhaber waren. Der Siegelring nahm darum bei ihnen nicht die geringste Stelle ein, und wenn man dem Lustspieldichter Plautus glauben darf, so kam es auch vor, daß der Hausherr vor dem Verlassen des Hauses die Frauengemächer damit versiegelte. In der Sammlung Gorlaeus, Amsterdam, die zeitweilig im Besitze des englischen Königshauses war, befindet sich ein wundervoller römischer Siegelring, Kupfer mit Gold tauschiert, mit geschnittenem Smaragd. Auch ein Schlüssel- und Siegelring aus Kupfer mit Onyxgemme ist in der gleichen Sammlung zu finden. Die griechischen Siegelringe wiesen meist eine plattenförmige Siegelfläche auf und waren ausnahmslos aus Gold. Die kretisch-mykenischen Ringe übertrafen an Schönheit und Reichtum der Erfindung die griechischen. Auch gotische Siegelringe aus Silber sind uns noch erhalten. Im 16. Jahrhundert hatte man im ganzen Orient goldene Siegelringe, deren Siegelflächen den Münzen ähnelten.
Antike Siegelsteine wurden durch das ganze Mittelalter hoch geschätzt. Karl der Große siegelte mit einer antiken Gemme, als Weihgaben sind sie in zahllosen Exemplaren in kirchliche Kostbarkeiten eingelassen, wo ihre heidnischen Darstellungen uns oft genug verwunderlich anmuten. Renaissance und Barock fügten dem Wert des Steinschnitts und der Gravierung den farbigen Glanz des Emails und das Blitzen der Diamanten zur Verzierung des Siegelringes hinzu.
Als Siegelstein geschnitten wird der Diamant nur in ganz vereinzelten Fällen, selten auch der Rubin, häufiger schon der Smaragd, am meisten aber die Halbedelsteine. Das Schneiden — es ist eigentlich mehr ein Schleifen zu nennen — geschieht mittels winziger, schnell rotierender Stahlscheibchen, die mit Öl und Diamantpulver bestrichen sind, und gegen die der Stein angedrückt wird. Sein feines Gefühl sagt dem Glyptiker, wie tief er zu gehen hat, wiederholte Abdrücke bestätigen es. Seine Kunst ist es, die auch die weniger kostbaren Steine, wie Amethyst, Topas, Bergkristall, Jaspis, Kalzedon, Onyx, Lapislazuli und viele andere, zu veredeln vermag. Fast jeder Mensch bringt einem bestimmten Edelstein besondere Sympathien entgegen, seien sie nun rein ästhetisch oder durch Aberglauben begründet. Er wird sie in der Wahl seines Ringsteines bekunden. Die Mode spricht auch hier ein gewichtiges Wort mit, sie hat in den letzten Jahren den Lapislazuli zum vorherrschenden Siegelstein erkoren. Auch er wurde schon vor vielen Jahrhunderten im Orient geschnitten. Der berühmte Vermittler der indischen Poesie, A. W. von Schlegel, bekam einen solchen Stein von indischen Freunden zum Dank für seine Übersetzung des Heldenepos „Ramayana", der Sage von Râmâ Sîtâ, die auf dem Stein dargestellt sind, umgeben von baldachintragenden Dienern. „Darum siegl' ich mit des Helden Siegelring, den ich zum Lohn für mein Bemüh'n empfing", singt der Gelehrte stolz. Selten nur wird heute vom Siegelring noch ein praktischer Gebrauch gemacht. Dies von Sagen umwobene Kulturgerät ist mehr und mehr zur Spielerei, zum bloßen Schmuck geworden. Aber als Schmuck behauptet es seinen Platz, den des persönlichsten unter allen Arten des Fingerrings.

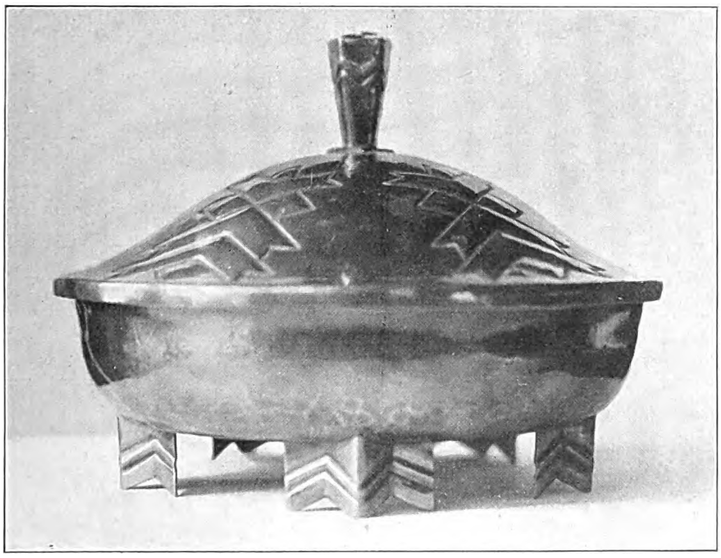
Der Scheck

Der Scheck kann nicht wie der Wechsel das Recht für sich in Anspruch nehmen, ein unbedingt notwendiges Instrument des modernen Wirtschaftsverkehrs zu sein. Während der Wechsel in der Lage ist, augenblicklich nicht vorhandenes Geld zu ersetzen, also Kreditfunktionen auszuüben, baut sich die Funktion des Schecks auf bereits vorhandenes Geld, auf das Bankkonto auf. Durch den Scheck sollen die Barzahlungen auf ein Mindestmaß eingeschränkt werden, so daß das dadurch freiwerdende bare Geld volkswirtschaftlich nutzbringender verwertet werden kann. Der Grad, in dem der Scheck das bare Geld zu ersetzen vermag, ist deshalb auch ein Kennzeichen der wirtschaftlichen Höhe eines Volkes. Ein englisches Sprichwort sagt: Wer mit Schecks zahlt, ist ein „gentleman", wer bar zahlt nur ein „man". Bei weitem nicht so schnell wie in England oder den Vereinigten Staaten von Nordamerika vermochte in Deutschland der Scheck festen Fuß zu fassen. Erst durch die Regelung des Scheckwesens durch das Reichsgesetz vom 11. März 1908 wurde der Boden für eine kontinuierliche Entwicklung des Schecks in Deutschland geschaffen.
Ebenso wie beim Wechsel ist auch beim Scheck dessen Gültigkeit an eine genau umrissene Form gebunden. Der Scheck muß enthalten:

1. Die Scheckklausel: Im Texte muß das Wort „Scheck" enthalten sein,
2. die Zahlungsklausel: „zahlen Sie",
3. den Namen des Bezogenen,
4. die Guthabenklausel: „aus meinem Guthaben",

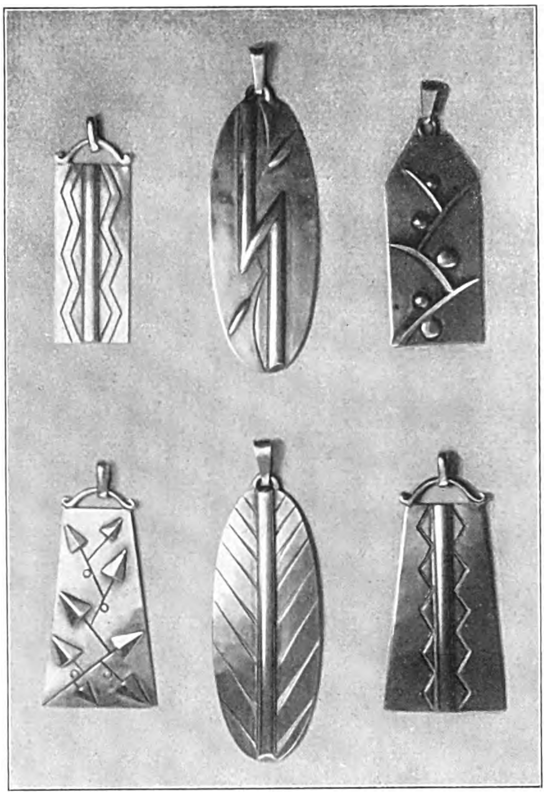
SILBERDOSE, HANDGESCHLAGEN, GESCHROTET



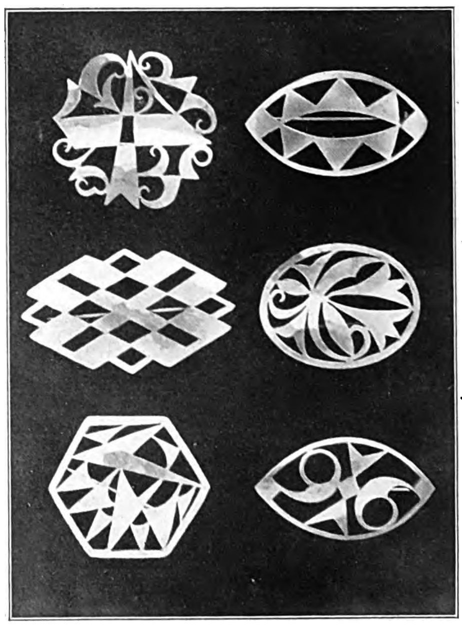


DOSE, HANDGESCHLAGEN UND GRAVIERT

ALBERT KAHLBRANDT, HAMBURG — HANDGEFERTIGTER SCHMUCK UND GERÄTE



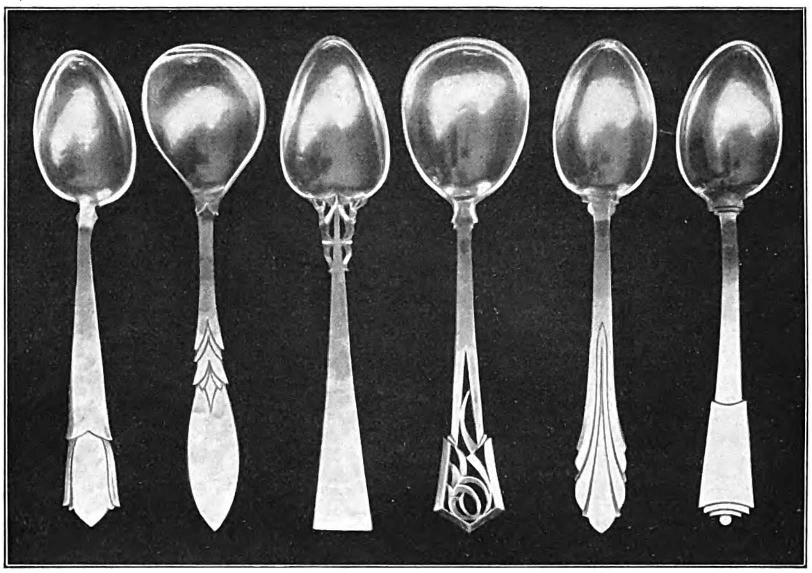
ANHÄNGER, MONTIERT



BROSCHEN, AUSGESÄGT

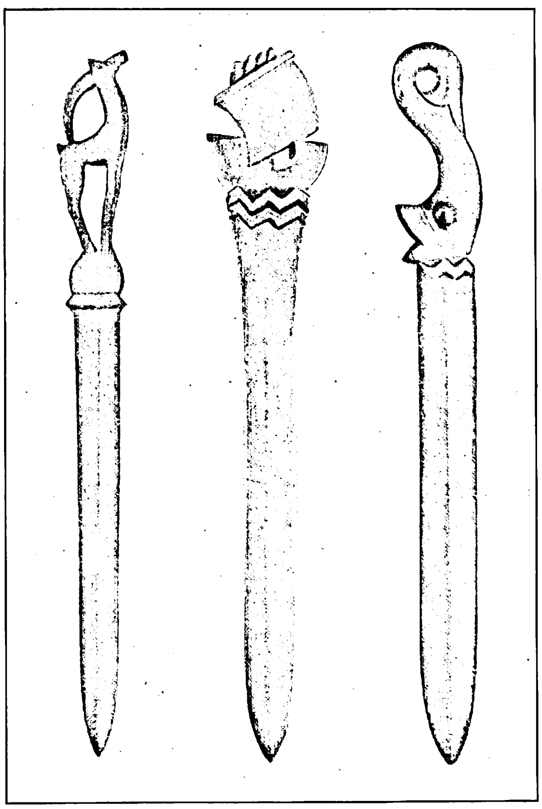
ALBERT KAHLBRANDT, HAMBURG — HANDGEFERTIGTER SCHMUCK UND GERÄTE

KOMPOTTLÖFFEL



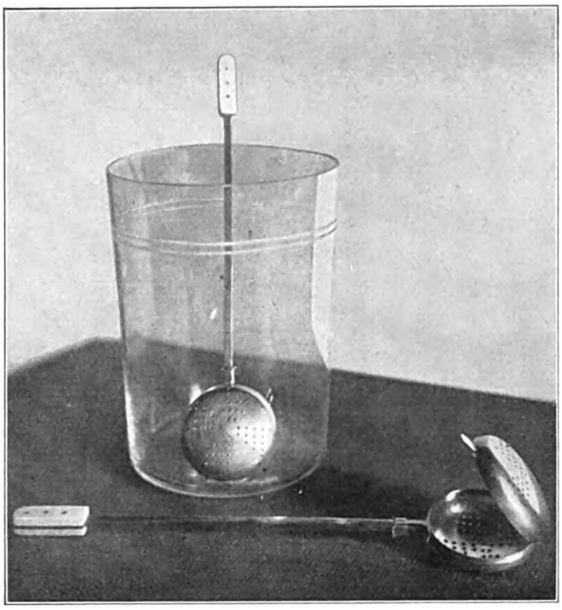
HANDGESCHMIEDET

BRIEFÖFFNER
AUS BRONZE

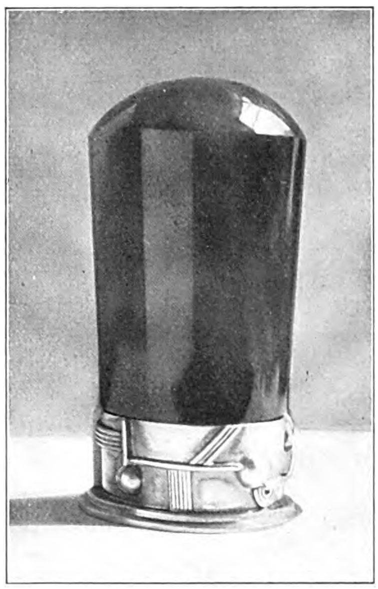


MODELLIERT
UND GEGOSSEN

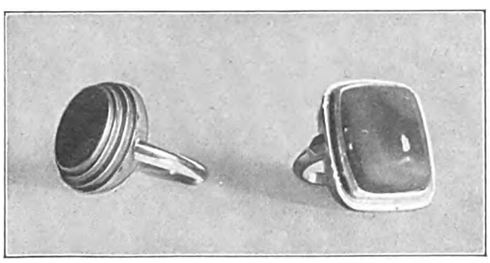
ALBERT KAHLBRANDT, HAMBURG — HANDGEFERTIGTER SCHMUCK UND GERÄTE



TEEKAPSEL
SILBER MIT ELFENBEIN

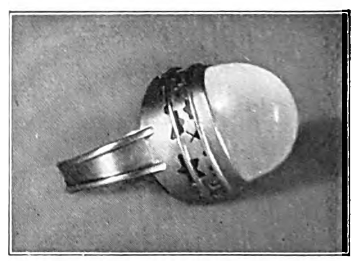


PETSCHAFT
ACHAT UND SILBER



ACHATE

HERRENRINGE



MONDSTEIN

HEINZ BERNHARD BUCHHOLZ, ZÜLLICHAU — SCHMUCK UND GERÄTE

5. die Angabe der zu zahlenden Geldsumme,
6. die Unterschrift des Ausstellers,
7. Ort und Ausstellungstag (Vordatierte Schecks sind gültig, genießen aber keine Stempelfreiheit).

Gewöhnlich hat der Scheck etwa folgende Form:

Nr. 43411	*Nr. 43411* — *Rm. 15000*	100.000
Rm. 15000	*Deutsche Bank, Berlin wolle zahlen gegen diesen*	50.000
ausgehändigt an	*Scheck aus ~~meinem~~ Guthaben an Fr. Meyer & Co.*	40.000
Fr. Meyer & Co., Stuttgart	*— unserem —*	30.000
	in Stuttgart oder Überbringer	20.000
	Rm. Fünfzehntausend.	■ 15.000 ■
	Berlin den 1. Mai 1929	10.000
	L. Fuchs	5.000
Datum 1. 5. 1929	*Schecks, in denen der Zusatz oder der Überbringer gestrichen, oder eine Zahlungsfrist angegeben ist, werden nicht bezahlt.*	500

Nach dem Scheckgesetz haften sowohl der Aussteller wie alle diejenigen, die ihren Namen auf die Rückseite des Schecks geschrieben haben (Indossanten, ähnlich wie beim Wechsel), für den Eingang des Schecks. Der Scheck muß innerhalb 10 Tagen, wenn er im Inland, innerhalb 3 Wochen, wenn er in europäischen Ländern gezogen ist, sonst binnen 1 Monat zur Zahlung vorgelegt werden. Lehnt der Bezogene die Zahlung ab, so kann wie beim Wechsel Protest erhoben werden. Die Regreßansprüche gegen den Aussteller und die Vormänner verjähren in 3 bzw. wenn der Scheck in außereuropäischen Ländern ausgestellt ist, in 6 Monaten.

Der oben angegebene Scheck ist ein sogenannter Inhaberscheck mit alternativer Inhaberklausel. Er lautet auf den Namen und den Überbringer. Inhaberschecks sind auch dann gegeben, wenn der Zahlungsempfänger nicht angegeben ist oder wenn es nur heißt: „Die Deutsche Bank wolle zahlen gegen den Inhaber oder Überbringer ...“. Beim Inhaberscheck ist die Bank nicht verpflichtet, wohl aber berechtigt, die Berechtigung des Überbringers nachzuprüfen.

Beim Orderscheck (.. wolle zahlen an XY oder Order ..) kann, wenn die Übertragung durch Indossament nicht ausdrücklich untersagt ist, der Scheck durch Indossament weiterbegeben werden. Hier ist der Bezogene (die Bank) zur Prüfung der Legitimation des Überbringers verpflichtet.

Beim Rektascheck (zahlen Sie an XY, nicht an Order ..) kann der Scheck nicht weitergegeben werden.

Die Effekten-, Anweisungs- und Quittungsschecks seien hier übergangen, da sie nur selten vorkommen. Die Überweisungsschecks (bei der Reichsbank rot), die zur Übertragung auf Konten am gleichen Platze oder nach einem Platz, an dem die Reichsbank eine Niederlassung hat, dienen, fallen nicht unter das Scheckgesetz.

Wichtig, besonders für die Reisezeit, sind die sogenannten limitierten Schecks. Hier ist die Schecksumme auf eine bestimmte Höhe begrenzt. Bei Hinterlegung von z. B. 10000 Dollars erhält der Hinterleger 10 Schecks zu je 1000 Dollars oder 50 Schecks zu je 200 Dollars usw. In allen Weltteilen werden diese Schecks gegen jede mögliche Währung eingetauscht. Beim Kauf dieser Schecks muß jeder Scheck mit dem Namen des Inhabers versehen werden, der beim Verkauf noch einmal auf den Scheck geschrieben werden muß, um durch die Gleichheit der Unterschrift die Berechtigung des Inhabers festzustellen.

Um sich vor der großen Gefahr, daß Schecks gefälscht werden, zu schätzen, hat der Inhaber von Scheckformularen vor allem darauf zu achten, daß diese gut aufbewahrt werden. Nur wenn die Bank vom Entdecken eines Diebstahls rechtzeitig benachrichtigt wird, haftet sie, sonst nie. Die rechts vom Scheck sich befindliche Zahlenreihe ist dazu bestimmt, Fälschungen der Schecksumme zu verhindern. Diejenigen Zahlen, die höher als die Schecksummen sind, werden abgeschnitten. In diesem Falle ist eine Fälschung nur in geringem Umfange möglich. Der links vom Scheck sich befindliche Abschnitt (Talon, Kontrollabschnitt) bleibt im Scheckbuch und dient gewissermaßen als Notizbuch über die ausgestellten Schecks, Datum, Aussteller und Summe. Ein sehr einfaches Mittel, um Fälschungen zu verhüten bzw. bei Verlust eines ausgefüllten Schecks sich vor Verlust zu bewahren, besteht darin, daß man quer über den ganzen Scheck schreibt: „Nur zur Verrechnung“. In diesem Falle wird der Scheck nicht ausbezahlt, sondern nur vom Bezogenen verrechnet. Die Klausel kann von jedermann auf den Scheck gesetzt werden. L. W.

Gegner glauben uns zu widerlegen, wenn sie ihre Meinung wiederholen und auf die unsrige nicht achten. — *Goethe.*

Welche Forderungen verjähren am 31. Dezember 1929? · H. v. Berge

Durch die Nichtbeachtung der Verjährung gehen alljährlich dem Einzelnen erhebliche Beträge verloren. Das nahende Jahresende mahnt deshalb gebieterisch dazu, die Außenstände daraufhin zu prüfen, ob ihre Verjährung bevorsteht und zutreffendenfalls die notwendigen Maßnahmen in die Wege zu leiten, die geeignet sind, die Verjährung zu unterbrechen. Wie oft wird eine Klage abgelehnt, weil die Geltendmachung der Ansprüche plötzlich nicht mehr auf rechtlicher Grundlage beruht, daß also der Schuldner mit Erfolg den Verjährungseinwand erheben kann, ohne daß der Gläubiger eine Ahnung davon hat.

Die Verjährungsfristen beginnen regelmäßig mit der Entstehung des Anspruchs. Ausnahmsweise beginnt die zwei- und vierjährige Verjährung gewisser Ansprüche erst mit dem Ablaufe des Jahres zu laufen, in dem der Anspruch entstanden ist, weil in diesen Fällen der Tag der Entstehung sich später oft nicht mehr feststellen läßt. Diese Regelung gilt insbesondere bei den Ansprüchen aus Rechtsgeschäften des täglichen Lebens. So beginnt bei Kaufpreisforderungen der Kaufleute die Verjährung mit dem Schluß des Jahres, in dem die Forderung entstanden, also der Vertrag geschlossen worden ist, nicht mit dem Schluß des Jahres, in dem die verkauften Sachen geliefert sind.

Nach 6 Monaten verjähren die Ansprüche auf Wandlung oder Minderung (Gewährleistungsanspruch wegen Sachmängeln) bei gekauften beweglichen Sachen von der Ablieferung an (bei Arglist dagegen in 30 Jahren); ebenso die Ersatzansprüche des Vermieters oder Verleihers, sowie des Bestellers eines beweglichen Wertes; die Ersatzansprüche des Verpfänders gegen den Pfandgläubiger; die Ansprüche gegen die Post seit der Einlieferung der betreffenden Postlieferung. Nach einem Jahre verjähren die Ansprüche auf Wandlung oder Minderung bei Grundstückskäufen, von der Übergabe an, die Ansprüche gegen die Eisenbahn wegen Schadenersatzes vom Tag der Ablieferung an.

Nach zwei Jahren verjähren die Ansprüche aus Verlöbnisauflösung; sodann vom Jahresschluß ab gerechnet die in § 196 BGB. aufgeführten Ansprüche des gewöhnlichen täglichen Lebens, und zwar die Ansprüche der Kaufleute, Fabrikanten, Handwerker und Kunstgewerbetreibenden, wenn die Leistung nicht für den Gewerbebetrieb des Schuldners erfolgt ist, also Forderungen an die Privatkundschaft für Warenlieferungen, Reparaturen, Ausbesserungen, sodann die Ansprüche der Landwirte, wenn die Lieferung für den Haushalt erfolgte, und der dem Verkehr dienenden Geschäfte, wie z. B. Spediteure, Frachtfuhrleute, Boten und Schiffer wegen des Beförderungslohnes, die Ansprüche der Gastwirte und gewerbsmäßigen Vermieter wegen ihrer Miete, der Rechtsanwälte, Notare, Lehrer, Ärzte, Angestellten und Arbeiter wegen ihres Honorars, Gehalts oder Lohnes, der Handelsvertreter wegen Provision und Auslagen, der Lehrmeister wegen der im Lehrvertrag vereinbarten Leistungen und bestrittenen Auslagen.

Nach fünf Jahren verjähren die Ansprüche aus Mängeln eines Baues und die Ansprüche der Gläubiger gegen den früheren Inhaber eines Handelsgeschäfts, ebenso die Ansprüche des Auftraggebers an den Rechtsanwalt auf Schadenersatz. Dies ist fast allgemein unbekannt.

30 Jahre ist die regelmäßige gesetzliche Frist, wenn das Gesetz nichts anderes vorschreibt. In dieser Zeit verjährt z. B. der Anspruch aus vollstreckbaren rechtskräftigen Urteilen, aus Vollstreckungsbefehlen, aus Darlehen usw., Dividendenansprüche eines Gesellschafters. Kommen dabei „regelmäßig wiederkehrende Leistungen" in Frage, wie z. B. gesetzliche Zinsen, Vertragszinsen, so verjähren diese in 5 Jahren.

Die Verjährung ist gehemmt, solange die Leistung gestundet ist. Also auch vom Beginn des gesetzlichen Vergleichsverfahrens ab oder solange der Verpflichtete aus einem anderen Grunde vorübergehend zur Weigerung der Leistung berechtigt ist (hierzu gehört aber nicht die Einrede des Bürgen auf Vorausklage!). Oder solange infolge höherer Gewalt der Schuldner an der Leistung verhindert ist; sowie bei gegenseitigen Ansprüchen von Ehegatten während der Ehe. Der Zeitraum der Hemmung wird in die Verjährung nicht einbegriffen. Hat der Schuldner die Zahlung seiner Schuld bei „Besserung seiner Vermögenslage" versprochen, so hört die Hemmung dann auf, wenn sich die Verhältnisse gebessert haben und der Gläubiger dies erfährt. Unterbrochen wird die Verjährung — und diesmal beginnt nach Beendigung des Unterbrechungsgrundes sofort eine neue Verjährungsfrist — durch Anerkennung, durch Abschlagszahlung und Zinszahlung, die ein Anerkenntnis erkennen lassen, Stundungsbitte, Sicherheitsleistung, Klageerhebung, Einreichung eines Gesuchs um Erlassung eines Zahlungsbefehls bzw. Ansetzung eines Gütetermins, Anmeldung im Konkurse, Aufrechnung im Prozeß, Streitverkündung, Vornahme einer Vollstreckungshandlung und in Eisenbahn- und Postsachen durch Reklamation und Klage. Bloße außergerichtliche Mahnung unterbricht die Verjährung dagegen nicht. In der Regel wird die Erwirkung eines Zahlungsbefehls das einfachste und billigste Mittel zur Unterbrechung sein. Erhebt der Schuldner Widerspruch, so hat das darauf keinen Einfluß, denn die Klageerhebung kann durch Antrag auf Terminbestimmung hinterher immer noch rechtzeitig erfolgen, und zwar ohne Mehrkosten, da die Kosten des Zahlungsbefehls dem Klageverfahren gutgeschrieben werden. Die Unterbrechung gilt jedoch als nicht erfolgt, wenn im Fall erhobenen Widerspruchs nicht binnen 6 Monaten vom Tage der Benachrichtigung ab Klage erhoben wird, vorausgesetzt, daß der Anspruch zur Zuständigkeit des Landgerichts gehört, oder, wenn im Fall nicht erhobenen Widerspruchs die Erlassung des Vollstreckungsbefehls nicht binnen 6 Monaten seit Ablauf der im Zahlungsbefehl bestimmten Frist nachgesucht oder zwar rechtzeitig nachgesucht, das Gesuch aber zurückgewiesen wird. Zu beachten ist, daß im amtsgerichtlichen Prozeß die Klageerhebung bzw. der Antrag auf Bestimmung eines Gütetermins oder Erlaß eines Zahlungsbefehls schon dann die Wirkung der Unterbrechung hat, wenn die Klage bzw. der Antrag auf Gütetermin oder Zahlungsbefehl beim Gericht eingereicht wird. Voraussetzung ist aber, daß die Zustellung der Klage bzw. des Zahlungsbefehls oder des Gütetermins demnächst erfolgt. Bei einer landgerichtlichen Klage wird dagegen die Verjährung erst durch Zustellung der Klage an den Gegner unterbrochen.

Durch die Verjährung, welche der Richter nicht von

Amts wegen, sondern nur bei Geltendmachung der Verjährungseinrede zu berücksichtigen hat, erlischt die Möglichkeit des zwangsweisen gerichtlichen Einzugs. Kann vom Schuldner der Verjährungseinwand in der mündlichen Verhandlung erfolgreich geltend gemacht werden, so erfolgt kostenpflichtige Abweisung des Anspruchs. Der verjährte Anspruch erlischt aber nicht, sondern bleibt als solcher bestehen und erzeugt noch gewisse Rechtswirkungen, allerdings kann die Zahlung auf keine Weise mehr erwirkt werden.

Das Gold

Das Problem der Stoffumwandlung, das heißt die Erzeugung wertvoller Metalle aus weit verbreiteten minderwertigen hat von jeher führende Geister aller Nationen gefesselt. In erster Linie ist es die Erzeugung von Gold, des Königs der Metalle, aus billigen anderen Metallen, wie Silber, Blei, Quecksilber usw. Unendliche Mühe und Sorgfalt haben die Alchemisten des Mittelalters dieser Frage gewidmet, ohne daß eine wirkliche Lösung dabei herausgesprungen wäre. Damit soll aber nicht gesagt sein, daß die Bestrebungen ohne jeden wirklichen Erfolg geblieben sind. Wenn auch der beabsichtigte Erfolg, das heißt die künstliche Herstellung von Gold nicht erzielt wurde, so konnten doch zahlreiche dieser mittelalterlichen Alchemisten anderweitige Erfolge buchen, so die Entdeckung des Porzellans und viele andere hochwichtige, praktisch weit wichtiger wie die Golderzeugung. Besonders an den Fürstenhöfen blühte die Alchemie und die Geschichte zeigt uns bis ins 19. Jahrhundert hinein immer wieder, daß gerade Leute von weitem Blick Möglichkeiten und Mittel für ehrlich bestrebte und betrügerische Goldmacher bereitstellten. Nicht alle Alchemisten sind als Schwindler anzusprechen — die meisten waren aus ihrer Zeitepoche heraus betrachtet ehrliche Forscher. Sogar der Skeptiker Friedrich der Große hat sich, wie aus den kürzlich veröffentlichten Briefen an seinen Kammerdiener Fredersdorf hervorgeht, dazu bereit finden lassen, die Goldmacherkünste einer gewissen Frau Notnagel nachzuprüfen, Friedrich der Große erkannte aber sehr bald, daß die Sache keinen reellen Hintergrund aufzuweisen hatte und zog sich zurück, obwohl ihm sein Kammerdiener Fredersdorf bereits einen neuen „Goldmacher“ zu empfehlen wußte. Nicht so glimpflich ist dem Kaiser Franz Joseph das Goldmachen bekommen, der gemeinsam mit einem Chemiker an der polytechnischen Hochschule Prof. Schrötter, der sich als Entdecker des roten Phosphors einen Namen gemacht hatte, im Jahre 1867 auf den Trick dreier betrügerischer Goldmacher hereinfiel. Der römische Erzpriester Romualdo Poccatini, der spanische Grande Graf de Fresno und der Neapolitaner Oberst de la Rosa wußten Zutritt zum Kaiser zu erlangen und boten demselben ein Verfahren an, um aus Silber Gold zu machen. Als Sachverständiger wurde Prof. Schrötter vom Kaiser Franz Joseph zur Kontrollierung der Experimente der drei Goldmacher bestellt. Zum Erstaunen des Sachverständigen fand sich auch eines Tages in der Apparatur Gold vor und derselbe berichtete dem Kaiser mit dem Hinweis, daß jede Möglichkeit einer unlauteren Handlung als ausgeschlossen gelten müsse. Auf Betreiben des Staatsrates Braun wurden nunmehr Roccatini mit 10 000 Gulden und seine beiden Helfershelfer mit je 5000 Gulden ins Ausland geschickt und die Versuche von Prof. Schrötter allein nach den Angaben der „Goldmacher“ fortgeführt. Das Ergebnis war natürlich null, trotzdem der Gelehrte sich zwei Jahre lang mit den schwindelhaften Angaben befaßt hatte. Roccatini, der eigentliche Urheber der Angelegenheit, wurde nunmehr endgültig, obwohl er wiederholt aus dem Auslande Briefe um Geld oder Anstellung an den Kaiser richtete, abgeschüttelt. Damit dürfte wohl der letzte betrügerische Goldmacher, der im Großen gearbeitet hat, in weiteren Kreisen bekannt geworden sein.

Doch auch das 20. Jahrhundert ist nicht frei von Leuten, die den jahrhundertelang geträumten Traum der Umwandlung der Metalle verwirklichen wollen. Erst das Jahr 1927/28 zeigt uns in Freiberg i. Sa. wieder eine Persönlichkeit, die endlich den Stein der Weisen gefunden hat und der es möglich ist, angesehenen urteilsfähigen Leuten für heutige Zeiten ganz erhebliche Beträge abzunehmen, zwecks künstlicher Goldgewinnung. Mit allerhand Bim-Bam wird sogar großzügig eine leerstehende Fabrik zur Goldgewinnung umgebaut. Niemals hat einer der Beteiligten natürlich etwas vom künstlichem Golde gesehen. Wenn auch gegen Dummheit Götter selbst vergebens kämpfen, so sollte man es nicht für möglich halten, daß sich heute noch Leute finden, die Riesensummen für solche Albernheiten opfern und keinen Pfennig wiedersehen, doch immer wieder zeigen Verhandlungen vor den Gerichten, daß die Dummen eben nicht alle werden, konnte doch vor nicht allzu langer Zeit in einer Verhandlung vor dem Leipziger Landgericht der Öffentlichkeit gezeigt werden, wie sich selbst gewiegte Geschäftsleute hinters Licht führen lassen; ein Leipziger Privatbankhaus überließ einem „Erfinder“ einige hunderttausend Goldmark nach und nach zwecks Herstellung eines „Perpetuum mobiles“. Die Verhandlung zeigte natürlich, daß überhaupt nichts an der Sache war und das Ergebnis, eine hohe Zuchthausstrafe für den „Erfinder“.

Vor einigen Jahren erregte die Entdeckung von Prof. Miethe berechtigtes Aufsehen. Dieser fand auf Wegen, die hier nicht beschrieben werden sollen, daß sich beim dauernden Durchgang hochgespannter elektrischer Ströme durch Quecksilber Gold bildet. Ein Jahrhunderte alter Traum der Menschheit schien in Erfüllung gegangen zu sein, wiederholte Nachprüfungen bestätigten die Richtigkeit, es fanden sich stets in dem Quecksilber ganz winzige Mengen Gold, die vor Beginn der Versuche nicht vorhanden waren. Eine Zeitlang schien es, als ob nunmehr tatsächlich die Umwandlung von Quecksilber in Gold gelungen sei. Den intensiven Nachprüfungen des bekannten deutschen Chemikers Haber gelang es aber nachzuweisen, daß ein Irrtum vorlag, das Gold stammt nicht aus dem Quecksilber, wie Prof. Miethe angenommen hatte, sondern aus den kupfernen Zuleitungen des elektrischen Stro-

mes. Mit der Umwandlung von Quecksilber in Gold ist es also wieder einmal nichts, wir sind heute nicht weiter wie vor einigen hundert Jahren, es gelingt uns nicht — und wird uns wohl auch nie gelingen — willkürlich aus Quecksilber oder einem anderen Metall Gold zu erzeugen.

Auch die wenigsten aussichtsreicher erscheinenden Bemühungen, das sagenhafte biblische Goldland „Ophir" zu entdecken, oder zuwenigstens festzustellen, wo dasselbe gelegen hat, haben bisher zu einem definitiven Ergebnis nicht geführt. Einige Forscher sprechen sich für Arabien aus, mehrere neuere Forscher für Südostafrika, jedenfalls ist es bis heute nicht endgültig entschieden, wo das über erhebliche Goldvorräte verfügende Land Ophir zu suchen ist, denn der biblische Bericht, nach dem die Schiffe des Königs Salomon 450 Zentner Gold, Silber, Edelsteine, Elfenbein, Affen und Pfauen nach dreijähriger Reise mitbrachten, gibt keinen Anhaltspunkt für die Lage dieses sicher äußerst goldreichen Landes.

Realistischer schon waren die Bestrebungen in der Vor- und Nachkriegszeit, den Goldvorrat des Meerwassers zu gewinnen. Immer wieder gehen durch Tages- und Fachzeitungen Mitteilungen, daß es an dieser oder jener Stelle des Ozeans gelungen ist, dem Meerwasser seinen tatsächlich vorhandenen Goldvorrat zu entreißen. Bestätigt haben sich diese „Enten" noch nie. Man hat eben bis vor kurzem auf Grund unzulänglicher Analysen sich über den Goldgehalt des Meerwassers ganz falsche Vorstellungen gemacht. Bisher nahm man an und in vielen Büchern und Literaturstellen kann man das nachlesen, daß im Kubikmeter Meerwasser (1000 Liter) rund 6 Milligramm (1/1000 Gramm) Gold vorhanden sind. Dieser Wert ist auf Grund mangelhafter analytischer Methoden als viel zu hoch anzusprechen. Nicht weniger als 30 patentierte, ohne die zahlreichen nichtpatentierten Vorschläge sind gemacht worden, um das Gold dem Meerwasser zu entreißen. Neueste Untersuchungen von Haber über den Goldgehalt des Meerwassers aller Ozeane haben ergeben, daß etwa der 400. Teil des bisher als üblich angenommenen Goldgehaltes tatsächlich im Meerwasser enthalten ist. Im Kubikmeter sind etwa 0.015 Milligramm Gold vorhanden, das entspricht einer Verdünnung von 100 Milliarden zu 1. Die technischen Möglichkeiten, diese minimalen Goldmengen wirtschaftlich zu gewinnen, sind damit als ausgeschlossen zu betrachten, obwohl zweifellos das Meer das gewaltigste Goldreservoir der Welt darstellt, im Meerwasser dürften etwa 2 Millionen Tonnen Gold (à 1000 Kilogramm) enthalten sein und jedem sei es anheim gestellt, sich den Wert dieser Menge, der eine astronomische Ziffer darstellt, in Goldmark umzurechnen. Immerhin gibt Prof. Haber, der 5000 Proben Meerwasser aus allen Teilen des Weltmeeres untersucht hat, zu, daß es eines Tages möglich wäre, an irgend einer Stelle des Weltmeeres einen Goldgehalt im Wasser vorzufinden, der die technische Gewinnung lohnen würde. Mutige mögen sich aufmachen, diese Stelle zu finden, ihre Tätigkeit wird dem Suchen einer Stecknadel in einem Heuhaufen gleichkommen.

Auch mit Schiffen in früheren Jahren untergegangene Gold- und Silbermengen hatten die Gemüter in Aufregung. Erinnert sei nur an den „Goldschatz von Terschelling", an dessen Bergung man sich vor kurzem, nachdem in früheren Jahren die verschiedensten Versuche erfolglos waren, herangemacht hat. In der Bucht von Tobermory ruht ein gewaltiger Goldschatz, die Duque de Florencia, das Admiralsschiff der spanischen Armada versank hier mit 600 Millionen Gold und Silber an Bord vor nahezu $3^1/_2$ Jahrhunderten. Alle Hebungsversuche sind bis heute vergeblich geblieben. Die im Weltkriege an der irischen Küste versenkte „Laurentic" hatte nach amtlichen Angaben für über 100 Millionen Goldbarren an Bord, von denen bis zum Jahre 1921 etwa 12 Millionen geborgen wurden.

Während die Weltgolderzeugung vor dem Kriege im Jahre 1912 rund 700 000 Kilogramm betrug, wurden im Jahre 1926 nur rund 600 000 Kilogramm gewonnen. Rund 55,5 Prozent des Goldes kommen aus Afrika, etwa 28,6 Prozent aus Amerika und der Rest aus den übrigen Erdteilen. Rund 70 v. H. der Welterzeugung des Jahres 1926 unterliegen der britischen Kontrolle. Wo bleibt nun die Golderzeugung? Vor dem Kriege befanden sich in Deutschland 2759 Millionen Goldmünzen im Umlauf, insgesamt befanden sich 1913 etwa für 17 Milliarden Goldmünzen auf der Welt im Umlauf, während sich die gesamten Goldbestände der Welt auf 41.3 Milliarden beliefen. Heute dürften die Weltgoldbestände rund 45 Milliarden betragen, von denen sich allerdings nur 3,3 Milliarden im freien Verkehr befinden. Davon entfallen wiederum 1,8 Milliarden auf die Vereinigten Staaten und etwas über 800 Millionen auf Britisch-Indien. In ganz Europa befanden sich 1913 rund 10 Milliarden an Goldmünzen im Umlauf, heute dagegen nur noch 236 Millionen und zwar 162 Millionen Mark in der Schweiz, 73,9 Millionen Mark in den Niederlanden und 100 000 Mark in Albanien, zwar ist das Gold nicht verschwunden, nur aus dem Verkehr ist es gezogen, denn die Weltgoldbestände sind heute höher wie vor dem Kriege, das Gold liegt aufgespeichert in den Tresors der Zentralbanken.

Europas Goldbestände in Millionen Goldmark

	Ende 1913	Ende 1927	Ende 1928
Frankreich	5887	3356	5259
Großbritannien	4881	3077	3240
Deutschland	4180	1931	2795
Spanien	388	2109	2073
Italien	1402	951	1116
Holland	285	675	733
Belgien	286	419	511
Schweiz	187	419	432
Rußland	4714	407	386
Polen	—	244	293
Schweden	211	259	265
Dänemark	170	205	194
Norwegen	79	166	165
Ungarn	—	145	148
Österreich	1243	50	100
Sonstige Länder	367	525	557
Europa gesamt	24 280	14 938	18 627

Während der Goldbestand Europas also erheblich gesunken ist, hat sich der Goldbestand Amerikas von 7,9 Milliarden 1913 auf 18,4 Milliarden 1928 erhöht. Vor allem Japan hat dann noch eine ganz erhebliche Steigerung seines Goldbestandes aufzuweisen von rund 500 Millionen im Jahre 1913 auf 2,7 Milliarden 1928.

Von kostbaren und wohlfeilen Metallen · Dr. Th. Wolff-Friedenau

Eins der wichtigsten und wertvollsten Geschenke, die die Natur dem Menschen gemacht hat, sind die Metalle. Sie sind die unerläßlichen Werkstoffe jeder höheren Stufe der Technik und damit eine der wesentlichsten physischen Grundlagen jeder höheren Kulturentwicklung überhaupt. Technik, Wirtschaftswesen und Industrie benötigen die Metalle ihrer rein nützlichen Eigenschaften wegen in gewaltigen Mengen, das Kunstgewerbe wertet und verarbeitet sie außerdem noch wegen ihrer schönheitlichen Wirkungen, und in der reinen Kunst endlich gehören die Metalle mit zu den geeignetsten und bildungsfähigsten Werkstoffen der plastischen Formgebung. Ungeheuer sind Produktion und Verbrauch der Metalle, und die diesbezüglichen Mengen- und Gewichtsziffern übersteigen die der meisten anderen zur technischen Weiterverwendung bestimmten Rohstoffe, die wir der Erde abgewinnen. Kommt doch, um das bekannte Vergleichsbeispiel anzuführen, in Deutschland „auf den Kopf" der Bevölkerung jährlich die gewichtige Menge von etwa drei Zentnern Metall. Kein Wunder, daß der Preis der Metalle von bestimmender Bedeutung für den Wirtschaftsplan der gesamten Erdenmenschheit und einer der stärksten Faktoren des Weltmarktes ist.

Im Preis der Metalle spiegeln sich Eigenart, volkswirtschaftliche Bedeutung und auch die Geschichte dieser Werkstoffe getreulich wieder. Die wohlfeilsten und die kostbarsten irdischen Stoffe gehören zu ihnen, und auch der Preis des einzelnen Metalles hat im Verlaufe seiner Geschichte oftmals Wandlungen von hochbezahlter Rarität bis zum geringwertigen Gebrauchsstoff des Alltags durchgemacht. Die Art und die Kosten der Gewinnung des Metalles, dann vor allem auch der Umfang seiner Verwendung, der ebenso wie jene im Laufe der Zeiten den weitgehendsten Änderungen unterlag, sind zumeist die Ursache dieser Schwankungen gewesen, die zugleich ein überaus eigenartiges und reizvolles Kapitel der Geschichte dieser Werkstoffe im Dienste der Menschheit enthüllen.

Gleich das Eisen, der Prototyp aller Metalltechnik und Metallverwendung, ist ein Beispiel für das Gesagte. Heute das weitaus meistgebrauchte und wohlfeilste aller Metalle, von dem das Pfund nur einige Pfennige kostet, war das Eisen im Altertum, bei Indern und Ägyptern und selbst noch bei Griechen und Römern teurer als die meisten anderen damals bekannten Gebrauchsmetalle, und in seiner veredelten Form als Stahl gehörte es sogar zu den größten Kostbarkeiten, die sich Kaiser und Könige zum Geschenk machten. Erhielt doch noch Alexander der Große (356—323 v. Chr.), nachdem er siegreich bis nach Indien, dem Land der Wunder und Schätze, vorgedrungen war, von dem besiegten König des Landes, Porus, einen dreißig Pfund schweren Barren indischen Stahls als wertvollstes Geschenk. Denn im Altertum standen unter den Gebrauchsmetallen dem Umfange ihrer Verwendung nach Kupfer und Zinn und die aus diesen beiden durch Legierung gewonnene Bronze noch obenan; die Gewinnung und Verarbeitung des Eisens, die damals noch mit erheblich mehr Schwierigkeiten und Kosten als bei jenen verknüpft waren, waren noch so verhältnismäßig gering, daß das Eisen die anderen Metalle im Preis weit überragte. Als Stahl rechnete das Eisen geradezu zu den Edelmetallen, wie ja auch das erwähnte Beispiel erkennen läßt, und es würde übrigens auch gleich jenen als Werkstoff für Schmuck und Geschmeide verwandt; Arm- und Fingerringe aus Eisen waren noch bei den altgermanischen Völkerstämmen eine hochgeschätzte und wertvolle Zier. Erst die im Mittelalter allmählich vervollkommneten hüttenmännischen und metallurgischen Methoden erschlossen die weitergehende Verwendung dieses Metalles und senkten gleichzeitig den Eisenpreis bis auf das Niveau unserer Zeit. In dieser Wandlung des Wertes und Preises des Eisens vom höchsten bis zum niedrigsten Preisstand in der Skala der Metalle bekundet sich zugleich die gesamte Entwicklung, die die Metallkunst, ja die gesamte Technik im Laufe der Jahrhunderte erfahren hat. Übrigens bekundet sich die Wandelbarkeit des Preises gerade beim Eisen noch in einer anderen und überaus interessanten Weise. Denn mehr wie jedes andere Metall ist das Eisen einer Wertsteigerung durch Veredelung und Verarbeitung fähig. Der niedrige Preis von etwa 10 Pfennigen je Kilogramm gilt nur für das rohe Eisen; in der geläuterten Form als Schmiede- oder Stabeisen kostet ein Kilogramm des Metalls bereits 25 Pfennige, in der veredelten Form als Tiegelgußstahl bereits etwa 1,50 Mark und als Wolframstahl 2,50 Mark, während es in der Form der hochwertigen Werkzeugstahlsorten bis zum Werte von 10 bis 20 Mark ansteigen kann. In dieser Form hat also das Metall bereits eine Wertsteigerung um das Mehrhundertfache seiner Rohform erlangt. Noch wesentlich größer ist die Wertsteigerung, die das Metall durch Verarbeitung erfährt. Zu Präzisionsinstrumenten verarbeitet, kann das Metall einen Wert von mehreren hundert Mark je Kilogramm erlangen; in der Form feinster Uhrfedern steigt dieser sogar bis auf 5000 Mark, also auf das 50 000fache des Rohpreises des Metalles, wodurch das Eisen auch heute wieder wie im Altertum den Preisstand der teuersten Metalle erreicht. Kein anderes Metall kann durch Veredelung oder Verarbeitung auch nur im entferntesten eine solche Wertsteigerung erfahren wie das Eisen.

Preiswandlungen, ähnlich denen des Eisens, haben sich dann, wenn auch nicht in so weitgehender Weise, in späterer Zeit noch bei verschiedenen anderen Metallen ereignet. So kostete beispielsweise im Jahre 1850 ein Kilogramm Aluminium noch an 6000 Mark, war damals also noch doppelt so teuer wie Gold, weil damals noch die Gewinnung von Aluminium auf die einfachsten Methoden, auf das Ausschmelzen des Metalles aus seinen Erzen vermittelst der einfachen Feuerschmelze, angewiesen war und hierbei die Reinherstellung des Aluminiums mehr Kosten als die jedes anderen Metalles verursachte. Als sich dann die Gewinnungsmethoden verbesserten, sank der Aluminiumpreis innerhalb weniger Jahre von seiner ursprünglichen stolzen Höhe auf 300 Mark je Kilogramm, dann auf 80 Mark, und als in den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts die Elektrizität in umfassender Weise in den Dienst der Aluminiumgewinnung trat, die mit verhältnismäßig geringen Kosten eine ungleich größere Ausbeute dieses Metalles aus seinen Erzen gewährte, schließlich sogar auf eine Mark. (Forts. folgt.)

Werbe-Ecke der „Goldschmiedekunst"

Das Weihnachtsinserat des Juweliers.

Die wichtigste Zeit für den Juwelier ist angebrochen; das Weihnachtsfest steht vor der Tür; da heißt es die letzten Vorbereitungen treffen. Hierzu gehört in erster Linie das Disponieren für eine wirkungsvolle Inserierung in der Tagespresse. Wirkungsvolle Inserierung — darauf wird es ankommen, denn es ist nicht gleichgültig, wie man inseriert. Für den Juwelier ist dieses Gebiet zweifellos noch absolutes Neuland, wenn wir von einem kleinen Teil opportun eingestellter Kollegen absehen wollen. Wir geben daher an dieser Stelle eine Anzahl mustergültiger Inseratbeispiele wieder, die sowohl durch die Anordnung als auch durch die geschickte Wahl des Textes in ihrer Wirkung als vollkommen anzusehen sind. Bei den Warenangeboten sind zwei Inserate speziell für die Propagierung von Silber gedacht. Es ist absichtlich vermieden, die Inserate in zu großen Formaten abzufassen, denn nicht jeder Juwelier wird in der Lage sein, Rieseninserate aufzugeben. Unsere Beispiele sind in einem Ausmaße gehalten, daß es selbst dem kleineren Juwelier möglich sein wird, zu inserieren.

Da für das Schmucktragen des Herrn immer noch kein Idealzustand vorhanden ist, erscheint es ganz angebracht, auch hier durch ein besonderes Inserat an die bevorstehenden Geschenkanlässe für das Weihnachtsfest zu erinnern.

An die noch Unschlüssigen wendet sich ein weiteres Inseratbeispiel, mit der Frage: „Haben Sie schon überlegt?" Sicher werden viele Menschen selbst kurz vor dem Fest noch nicht wissen, was sie schenken sollen. Hier wird in origineller Weise auf Schmuck und edles Silber hingewiesen. Sollte nicht der eine oder andere auf ein solches Inserat den Gedanken bekommen, doch einmal beim Juwelier vorzusprechen?

In ähnlicher Richtung läuft auch der Wortlaut eines weiteren Inserates mit der Behauptung „Es ist schwer —" am Anfang der Anzeige. Auch hier soll versucht werden, den noch unentschlossenen Geschenkspender zu einem Besuch des Juweliers aufzufordern. Das ist ja das wichtigste beim Inserieren: nicht nur die Aufmerksamkeit zu erregen, sondern den Leser zum Kaufen zu veranlassen.

Zum Schluß noch etwas über die Dauer des Inserierens. Es hat nicht viel Wert, wenn man ein Inserat nur einmal aufgibt, hier wird sich die erwartete Wirkung nur sehr schwer einstellen. Selbstverständlich muß man auch hier, wie bei allen anderen Dingen, mit seinem Gelde rechnen, doch darf man nicht vergessen, daß das aufgewendete Geld ja in erhöhter Auflage wieder hereinkommen kann. Man inseriere daher so häufig wie möglich! Wenigstens sollte man ab 1. Dezember ein- bis zweimal in der Woche inserieren, am besten ist es, wenn man das Erscheinenlassen des Inserates bis zum Feste fortgesetzt steigert.

Es ist schwer —
immer das
passende Geschenk
zu finden — —

Beim Juwelier

kommen Sie
bestimmt und schnell
zu einem
befriedigenden Resultat
Ich zeige Ihnen gern
meine reiche Auswahl
in Weihnachtsgeschenken

KARL-HEINZ BLEIBTREU
HOFJUWELIER
RATHAUSMARKT 13

Haben Sie
schon überlegt?

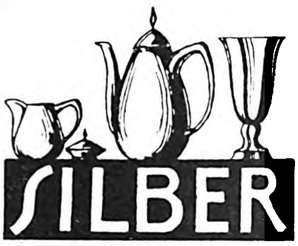
Das Weihnachtsfest
steht vor der Tür —
Was denken Sie über

Schmuck und edles Silber?

Solche Geschenke
enttäuschen nicht.
Ich berate Sie gern.

ADOLF BUDDENBROCK
Juwelier und Goldschmied
BLAUBACH 90

Beispiele für Weihnachts-Werbe-Inserate



auf dem

Gabentisch

erhöht die
Festfreude.

Edle Geräte

sind mit
dem Begriff

„Neue Wohnkultur“

innig
verbunden.

Ich führe nur
formenschöne
Qualitätsware

JUWELIER
PETER PEINE
Hohe Straße 7

Siegelringe

sind die
beliebtesten

Weihnachtsgeschenke für den Herrn!

Sie finden bei mir
in jeder Preislage
eine prächtige
Auswahl.

JUWELIER PAUL SILBER HOLM 19

Beispiele für Inseratwerbung



gefällt immer!

Besuchen Sie bitte
meine

Qualitätsschau

in Edelgeräten.

Auch finden Sie
bei mir
reizende
kleine Geschenke
in

Kleinsilberwaren

für
Luxus u. Gebrauch

JUWELIER
ERICH KOSTBAR
PROMENADE 104

Schmuck und
Edelgeräte unserer **Zeit**

sollten auf keinem Weihnachtstisch fehlen.

Juwelier **L. Corund**
Lindenwall 33

Beschlagen der Schaufensterscheiben

Bei dem bedeutenden Werbewert, der dem Schaufenster heute zukommt, sind die Mittel, die uns zur Verfügung stehen, um das Beschlagen und Befrieren der Schaufenster zu verhüten, für weite Kreise, besonders in der jetzt einsetzenden kalten Jahreszeit, von erheblicher Bedeutung. Ausgaben, die für diesen Zweck gemacht werden, machen sich auf jeden Fall immer wieder bezahlt. Worauf beruht nun eigentlich das Beschlagen des Schaufensters? Bekanntlich hängt die Wasseraufnahme der Luft eng mit der Temperatur der Luft zusammen. Je höher die Temperatur ist, um so mehr Wasserdampf vermag die Luft aufzunehmen und bei sinkender Temperatur in Gestalt feinster Tröpfchen abzugeben. An der Innenfläche der Schaufensterscheiben befindet sich wärmere Luft, die somit mehr Wasserdampf enthält, als an der Außenfläche der Scheibe. Kühlt sich diese wärmere Innenluft, die nahezu mit Wasserdampf gesättigt ist, nun an der von außen durchgekühlten Scheibe ab, dann schlägt sich der Wasserdampf zunächst in Gestalt feinster Wassertröpfchen auf der Innenfläche nieder, und wenn die Temperatur der Scheibe entsprechend der äußeren Lufttemperatur unter den Nullpunkt sinkt, dann friert der niedergeschlagene Wasserdampf zu den allbekannten, die Durchsichtigkeit aufhebenden mehr oder weniger starken Eisschichten. Prinzipiell stehen uns nun zwei Methoden zur Verfügung, um diese Bildung von Eis auf der Innenfläche der Scheibe zu vermeiden. Die erste Methode, die zweifellos die besten Ergebnisse gibt, allerdings in der Anschaffung auch nicht unerhebliche Kosten verursacht, besteht darin, daß man am Grunde des Schaufensters eine Heizvorrichtung anbringt in Gestalt zahlreicher Gasflämmchen bzw. elektrischer Heizkörper entsprechender Abmessungen. Die am Grunde des Schaufensters erwärmte Luft steigt an der Innenfläche des Schaufensters empor und nimmt eventuell ausgeschiedenen Wasserdampf, der sich bereits auf der Scheibe niedergeschlagen hat, auf, eine Vereisung oder ein übermäßiges Beschlagen der Scheibe kann somit keinesfalls eintreten. Diese Methode ist zweifellos sehr elegant und sicher, nur wird man nicht überall aus Gründen der Sicherheit beispielsweise kleine Gasflämmchen brennen können, andererseits stellt sich ja bekanntlich die Verwendung von elektrischem Strom zu Heizzwecken in Deutschland recht kostspielig, wenn auch die Verwendung des elektrischen Stromes, um das Beschlagen und Befrieren der Schaufensterscheiben zu vermeiden, zweifellos am vorteilhaftesten ist. Da beim Juwelier zahlreiche Silbersachen sich in der Auslage befinden, das zum Heizen verwendete Leuchtgas schwefelhaltig ist, empfiehlt sich die Verwendung der Gasbeheizung in diesem Falle nicht, da hiermit eine Beeinflussung der ausgelegten Waren verbunden sein könnte. Die andere Methode um das Beschlagen und bzw. Befrieren der Scheiben zu unterbinden, besteht darin, daß man durch Aufbringen einer Schutzschicht auf der Innenfläche der Scheibe das Niederschlagen von Wassertröpfchen verhindert und damit auch die Eisbildung unterbindet. Recht gute Dienste leistet zu diesem Zweck dann eine Mischung aus 10 Teilen Spiritus und 1 Teil Glyzerin. Mit dieser Mischung wird die Innenfläche der Scheibe eingerieben, der Spiritus verdunstet und eine ganz feine Glyzerinschicht bleibt auf der Scheibe zurück, die das Ansetzen von Wassertröpfchen für einige Zeit verhindert. Auch wenn man 1 Teil Wachs in 10 Teilen Terpentinöl löst erhält man eine Mischung, die man auf die Innenseite schwach aufträgt und die das Festsetzen der feinsten Wassertröpfchen verhindert, allerdings muß man diese Prozedur nach einigen Tagen wiederholen. Gleich gute Dienste leistet auch das bekannte Glykol, das man ebenfalls mit Spiritus im Verhältnis 1 zu 5 verdünnt auf die Innenseite aufbringt, allerdings ist Glykol wesentlich teurer als Glyzerin. Die verschiedenen im Handel erhältlichen Mittel die ein Beschlagen der Schaufensterscheiben verhindern sollen, bestehen gewöhnlich aus den angegebenen Bestandteilen, wenn sie wirksam sind, teilweise findet man aber auch Mittel, die vollkommen unwirksam sind. Natürlich muß man bei Verwendung dieser Mittel darauf achten, daß nicht etwa im Schaufenster vorhandene Waren durch dieselben beeinflußt werden, vor allem gilt dies für Lebensmittel und Tabakwaren, für diese wird man daher die Lösung von Glyzerin in Alkohol zum Bestreichen der Innenfläche verwenden, während man sonst auch die Lösung von Wachs in Terpentin verwenden kann. Der Vollständigkeit halber sei noch eine Methode erwähnt, der allerdings nur geringe praktische Bedeutung zukommt. Stellt man in kleinere gut geschlossene Schaufenster eine Schale mit Chlorkalzium, dann zieht dieses das Wasser aus der Luft an, die sich innerhalb des Schaufensterraumes befindet und es kann sich dann durch Abkühlung an der Scheibe aus der wasserarmen Luft kein Wasser mehr auf der Scheibe niederschlagen, diese Methode kommt aber wie gesagt nur für kleinere gut abgeschlossene Schaufenster in Betracht, kann dann aber recht gute Dienste leisten, besonders dann, wenn aus irgendwelchen Gründen die vorerwähnten Methoden nicht anwendbar sind. Unter den beim Juwelier obwaltenden Verhältnissen bestehen gegen die Verwendung des Chlorkalziums keine Bedenken, allerdings darf dasselbe keinesfalls mit den Waren in direkte Berührung kommen.

Zu unseren Abbildungen

In dem Kunstteil der heutigen Nummer veröffentlichen wir eine kleine Auswahl neuester Arbeiten von Albert Kahlbrandt, Hamburg. Alle diese Sachen sind handgefertigt und nach eigenen Entwürfen in der eigenen Werkstätte hergestellt. Kahlbrandt ist unseren Lesern wohl bekannt durch seine geschmackvolle Wertarbeit. Mögen es nun einfache ausgesägte Broschen sein oder handgeschlagene Kleingeräte, Bestecke oder ä. m., immer handelt es sich um Handwerkskunst im besten Sinne des Wortes.

Auch die auf der vierten Seite abgebildeten Gegenstände von Heinz Bernhard Buchholz, Züllichau, weisen die gleichen Vorteile auf, sie sind klar und vornehm in der Linienführung und dem Zweck gut angepaßt.

DIE GOLDSCHMIEDEKUNST

VERLAG HERM. SCHLAG NACHF. LEIPZIG



ÄLTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

26. HEFT / 50. JAHRGANG / 14. DEZEMBER 1929

Ein
schöner
Brauch ist es,
daß die Lieferanten
des Edelmetallgewerbes ihren
Abnehmern anläßlich des Jahres-
wechsels für die erwiesene Unterstützung
danken und Glückwünsche für das
fernere Wohlergehen u. weitere
geschäftliche Erfolge
durch die Fach-
presse über-
mitteln!

Wir bitten unsere verehrlichen Inserenten,
die Manuskripte für Neujahrsanzeigen uns
spätestens bis 28. Dez. zugehen zu lassen

50. Jahrgang

Nummer 26

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 14. Dezember 1929

Weihnachten · Paul Hoche

Weihnachten ist bei weitem das größte aller öffentlichen Feste. Ein großer Teil des Jahres vor- und nachher wird von seinen freundlichen Strahlen getroffen. Eben weil es als Fest eine so große Rolle in unserem Leben spielt, klingt sein Name mitten im Alltag so oft an unser Ohr, denken wir im stillen so viel daran. Es ist ja das gesegnete Fest des Schenkens. Das Geben will lange vorher recht bedacht und überlegt sein. Zuletzt aber münden solche Gedanken um Gaben und Empfänger in dem Worte Weihnachten als dem großen Schlußpunkte aus. Oder es gilt irgendein frohes Erlebnis: vielleicht eine Familienzusammenkunft, eine Familienfeier, eine Reise. Wieder ladet Weihnachten als die passende Zeit freundlich dazu ein.

Und dann die Kinder! Sie führen das große Fest am meisten im Munde. Stehen sie doch fast das ganze Jahr in seinem Bann. In den Monden aber, die Weihnachten vorangehen, erinnern sie uns, die Erwachsenen zeitig genug daran. Das Fest leuchtet ihnen wie ein heller Stern entgegen. Alles an Weihnachten, die Gaben, die Feier, die Sitten und Gebräuche, die Vorbereitungen, verschmelzen ihnen zu einem Erlebnis, von dem goldner Glanz, schimmernde Strahlen ausgehen.

Nicht am wenigsten sei auch der Wirtschaft gedacht. Auch sie stellt sich lange Zeit vorher auf das Fest ein. Es gibt ja viele Menschen und heute ganze Berufszweige, die nur Weihnachten dienen, denen das große Fest das tägliche Brot bedeutet. Monate vorher werden wir durch einzelne wirtschaftliche Erscheinungen auf das Nahen des Festes hingewiesen. Es tauchen in den Läden besondere Geschenkartikel auf, und gar vieles, was sonst lediglich dem Alltag dient, wird zu Weihnachten in Beziehung gesetzt. In irgendeiner Form ruft es uns aus den Schaufenstern zu: Nimm mich mit! Weihnachten kommt! Gib und mache froh! Aus den Spalten der Zeitungen tönt uns dasselbe Lied entgegen. Wo Menschen zusammen plaudern, ist zuletzt doch vom Fest die Rede, und geheim im Herzen eines jeden lebt in irgendeiner Form der Gedanke an die nahen Weihnachten.

So ist, rein äußerlich betrachtet, Weihnachten zum großen Fest aller Feste geworden, das in irgendeiner Form hundert und tausendmal für sich wirbt. Gewiß liegt darin auch die große Gefahr der Veräußerlichung, des bloßen Mitmachens von Sitten und Gebräuchen, wie sie sich mit der Zeit herausgebildet haben. Es soll freilich nicht verkannt werden, daß bestimmte Gemütswirkungen, manche Verinnerlichungen auch damit verbunden sein werden. Wie werden nicht allein durchs Schenken und Empfangen die Herzen bewegt, die Gemüter erwärmt, die Menschen zur Hingabe, zum Opfern, zum Mitfühlen und Mitfreuen, also zum Guten geleitet! Oder denken wir an all die verklärte Poesie der Weihnachten, die das Fest mitten in der Dunkelheit des Winters so freundlich aufleuchten läßt, die mitten in die Arbeit des Alltags so manchen sonnigen Schimmer senkt, die so manches menschliche Rühren im Herzen weckt. Das sind doch alles köstliche innerliche Wirkungen, für die wir Weihnachten zu danken haben.

Aber darüber hinaus ist uns doch Weihnachten noch viel mehr. Es ist nach seinem christlichen Ursprung das besondere Fest der Liebe und daher auch des Friedens. Wir feiern Weihnachten erst recht, wenn wir uns dieses tiefen Sinnes bewußt werden. Daraus holt das Fest immer wieder seine Berechtigung, Notwendigkeit und Aufgabe; es will dem Guten in der Welt zum Siege verhelfen. Gewiß herrscht noch allenthalben viel Böses. Freilich gilt das Wort noch heute: Vor tausend Jahren sangen's die Engelscharen, und noch immer nicht will werden Friede auf Erden! Aber wir wollen doch auch nicht verkennen, daß doch sehr vieles im Leben der Menschen besser geworden, daß das Gute fortgeschritten ist. Wenn aber noch so viel

zu erreichen übrig bleibt, dann ist Weihnachten erst recht nötig. Es wendet sich an jeden einzelnen und verlangt von ihm, daß er seinen Mitmenschen im Geiste der Weihnachten entgegenkomme, daß er sich also in des anderen Lage versetze, ihn auch mal zu verstehen suche, daß er sein ganzes Leben aufs Gemeinschaftsempfinden aufbaue. Die wirtschaftlichen Einflüsse haben heute vielfach neue Lebensformen gebildet, die Menschen leben vielmehr in einzelnen Betrieben und Arbeitsstätten zusammen. Dabei tritt mehr als in früheren Zeiten der einzelne Mensch zum Nachbar, zum Mitarbeiter in nahe Beziehung, das Leben aller gestaltet sich glücklicher oder unglücklicher, je nachdem, wie die Menschen aufeinander Rücksicht nehmen oder es unterlassen. Wollen wir es da nicht begrüßen, wenn ein großes Fest ganz besonders daran erinnert: Denke doch nicht nur immer an dich selber, sondern auch ein wenig an die andern, nicht nur ans Ich, sondern auch ans Du! Wir dürfen uns allerdings auch davon nicht allzuviel versprechen, aber wo Millionen Schicksale in Frage kommen, da mögen, die günstigen Wirkungen zusammengerechnet, doch erfreuliche Ergebnisse die Folge sein.

Weihnachten ist ein Fest, das auch von den anderen Völkern immer mehr gefeiert wird, dessen Weltbedeutung daher immer mehr zunimmt. Das mag sich zunächst wohl sichtbar in rein wirtschaftlicher Beziehung ausprägen, wird aber gewiß auch in rein geistiger und seelischer Hinsicht nicht ohne Einfluß bleiben. Heute sind auch die vielen Nationen der Welt näher gerückt, die Wirtschaft und Politik hat sie eng miteinander verflochten. Von den Völkern gilt dasselbe wie von den einzelnen Menschen, auch sie haben die Pflicht, sich zu verständigen, und dadurch dem Wohl der Menschheit zu dienen. Dazu soll und wird Weihnachten sicher beitragen. Auch hier dürfen wir bei der Schwachheit der menschlichen Natur nicht zu viel erwarten, aber gewisse Antriebe werden von dem großen Feste dennoch ausgehen, auch wenn sie dem Auge zunächst verborgen bleiben, und daher wollen wir Weihnachten hochwillkommen heißen als unser Fest, als Fest unseres Volkes und der gesamten Menschheit.

Was müssen wir tun, um das Weihnachtsgeschäft lohnend zu gestalten?

Unter den Antworten, die auf unsere Rundfrage eingegangen sind, waren auch solche, welche sich mit dem Schaufenster und auch mit dem Lager befaßten und wohl gerade das letztere mit vollem Recht. Es ist nicht ohne Einfluß auf den Umsatz, **was** man anzubieten hat, und mit einem veralteten Lager wird niemand große Umsätze erzielen.

Obgleich diese Binsenwahrheit jeder Kollege weiß oder doch wissen sollte, sei hier ein Erlebnis aufgeführt, das ein helles Schlaglicht auf gewisse Verhältnisse wirft. In einer mittleren Stadt war ein Juweliergeschäft zu verkaufen, das einen Inventurlagerwert von 75000 Mark repräsentierte. Die Zahlungsbedingungen waren äußerst günstig, nämlich ein Drittel der Summe Anzahlung, der Rest konnte in kleinen Jahresraten neben einer angemessenen Verzinsung amortisiert werden. Soweit war alles gut, doch als der vorsichtige Käufer nach dem Umsatz frug, konnte ihm der Verkäufer nur einen solchen von 40000—50000 Mark im Jahre nennen. Hier also stimmte etwas nicht, und als man die Aufstellung des Lagers und dasselbe selbst einer näheren Prüfung unterwarf, stellte es sich heraus, daß über die Hälfte des Lagers unverkäuflich geworden war, also aus Ladenhütern bestand. Diese hätten überhaupt nichts mehr kosten dürfen, da es sich in der Hauptsache um Ware ohne Metall- und Schmelzwert, wie Nickelgeschirre, handelte. Wären die Abschreibungen während des 50jährigen Bestehens der angesehenen Firma richtig kaufmännisch vorgenommen worden, so hätte das Lager nur mit 40000 Mark zu Buch stehen müssen und dann wäre wenigstens ein leidliches Verhältnis zur Höhe des Umsatzes entstanden. Es soll nicht untersucht werden, inwieweit der Käufer von dem Verkäufer hereingelegt werden sollte, es ist aber auf alle Fälle unverantwortlich, wenn Waren ohne genügende Abschreibungen als Wertobjekte mitgeschleppt werden. Der Käufer, welcher den geforderten Preis, wenn auch nur zum Teil, für die schönen alten Muster bezahlt hätte, wäre unbedingt hereingefallen, dies umsomehr, als in jener Stadt kleine aufstrebende Geschäfte waren, die mit geringerem aber zeitgemäßem Lager den gleichen Umsatz erzielten.

Es ist daher für den Erfolg sehr wesentlich, das Lager fortgesetzt unter Kontrolle zu halten und immer nach dem Zeitgeschmack zu gestalten, wobei es absolut nicht notwendig ist, von irgendeiner Neuerscheinung eine überwältigende Auswahl zu haben. Aber wenigstens etwas muß man immer vorzeigen können, um zu beweisen, daß man nicht stehen geblieben, sondern auf der Höhe der Zeit ist. Genügt dem Kunden dann die vorgelegte Auswahl nicht, dann wird er sich in den meisten Fällen damit einverstanden erklären, daß man weitere Muster besorgt und wird in einigen Tagen wiederkommen. Mittlerweile ist von dem Grossisten oder Lieferanten ein reichhaltiges Sortiment zur Stelle, das selbst verwöhntesten Ansprüchen genügt, aber vorerst muß man wenigstens etwas zeigen können, da sonst der Kunde zur Konkurrenz geht.

So muß man auch immer einzelne modernste Stücke im Schaufenster ausstellen und mit denselben oft wechseln. Es brauchen nicht viele zu sein. Ein besonders ausdrucksvolles Stück einer Richtung am richtigen Platz in richtiger Aufmachung genügt, ja wirkt oft besser, als ein Dutzend gleichartiger Gegenstände.

Nun haben wir bereits in unserer Nr. 18 vom 24. August d. J. einen von Herrn A. Menges verfaßten Aufsatz gebracht, der sich direkt an die Juweliere wendet und sie u. a. darauf aufmerksam macht, daß sie sich eine gute Verdienstquelle ent-

gehen lassen. Nach seiner Auffassung steht das gesamte Kunsthandwerk auf einer beachtenswerten Höhe, und wiederum sind es die Gold- und Silberschmiede, welche Hervorragendes leisten. Die Schöpfungen dieser Gruppe Kunsthandwerker findet aber bei dem Laden-Kollegen, dem Juwelier, kaum Beachtung, vielmehr überläßt letzterer diese Erzeugnisse edler Goldschmiedekunst den Kunstgewerbehäusern. Es ist uns dies aus eigener Anschauung und Erfahrung bekannt, und wenn dies nicht der Fall wäre, würden uns Zuschriften wie die nachfolgende eines bekannten Künstlergoldschmiedes darüber belehren. Derselbe schreibt uns: „Der Verkauf von kunsthandwerklichen Metallgegenständen verteilt sich auf zwei verschiedene Arten von Geschäften.

1. Die selbständigen Goldschmiede, d. h. Fachleute, die neben ihrem Laden oft eine Werkstätte haben und handwerklich tätig sind.

2. Läden, die von Nichtfachleuten geleitet werden, sogenannte Kunstgewerbehäuser. In diesen Läden gibt es neben den kunsthandwerklichen Metallgegenständen meist noch viele andere Artikel, wie Textilien, Keramik usw. Die Verkäufer haben meist nur sehr wenig Kenntnis von der Herstellung der kunsthandwerklichen Metallgegenstände.

Vergleicht man nun die Schaufensterauslagen dieser beiden Kategorien von Läden, so kommt man zu einem überraschenden Ergebnis: Die Fachleute, d. h. die Goldschmiede haben in ihren Fenstern fast nur maschinell hergestellte Gold- und Silberwaren, abgesehen von einigen Einzelstücken, die aber als Ausnahmen zu gelten haben.

Dahingegen haben die von Nichtfachleuten geleiteten Läden fast ausschließlich handgefertigte Metallarbeiten in Gold, Silber, Neusilber, Messing, Zinn usw.

Gerade bei diesen Sachen würde aber der Käufer vorziehen, von einem Fachmanne bedient zu werden. Bei den maschinell hergestellten Metallarbeiten ist das nicht von so großer Wichtigkeit.

Es ist nicht ganz zu verstehen, warum der Goldschmied sich so ablehnend zum Verkaufe dieser handwerksmäßig hergestellten Waren verhält. Es ist doch sicher anzunehmen, daß der Käufer sich gute handgefertigte Schmucksachen u. dgl. lieber beim Fachmann kaufen würde, wenn er nur die Möglichkeit hätte.

Deshalb sollte kein Goldschmied, der einen Laden besitzt, es versäumen, neben seinen bisher geführten maschinell hergestellten Metallarbeiten auch solche in Handarbeit auf Lager zu führen und sich so den Teil der Kundschaft zu sichern, der es vorzieht, seinen Bedarf in handwerklich und nicht in maschinell hergestellten Waren zu decken."

Heute ist es tatsächlich so, daß die kunstgewerblichen Erzeugnisse der Gold- und Silberschmiede nur in jenen Läden zu finden sind, die modernes Kunstgewerbe aller Art führen. Das Publikum wird an dem Juwelier irre und muß ja schließlich zu der Ansicht kommen, daß er nicht mit der Zeit fortschreitet. Auch ist es zu bedauern, daß der Juwelier sich die Verdienstmöglichkeiten entgehen läßt, die gute Edelschmiedearbeiten bieten und sich dann noch in Klagen über schlechte Zeiten ergeht. Wir stehen hier vor einem psychologischen Rätsel. Schon in der Kriegszeit hat der Juwelier eine große Verdienstchance verpaßt, indem er den Edelmetalleinkauf fachfremden Elementen überließ. Man könnte hier vielleicht gelten lassen, daß dieses reine Handelsgeschäft in Edelmetall sich nicht mit dem vornehmen Charakter eines Juwelengeschäftes verträgt, dem steht aber entgegen, daß die Juweliere später einsahen, daß der Edelmetalleinkauf recht einträglich sei, als es allerdings zu spät war und die fachfremden Elemente den Rahm abgeschöpft hatten. Aber die empfindsame Ansicht betr. des Goldeinkaufs läßt sich doch nicht auf kunstgewerbliche Gold- und Silberschmiedearbeiten anwenden. Im Gegenteil, diese Sachen passen ja gerade wie dafür geschaffen in den Rahmen des vornehmen Fachgeschäftes.

Wenn daher diese Zeilen dazu beitragen würden, daß die Kollegen sich mehr für die handwerkliche Goldschmiedekunst verwenden, wäre ihr Zweck erfüllt. S.

Um die Wertbeständigkeit der Goldkaufkraft · Dr. O. Siegel

Im Verlaufe der 56. Ratstagung hat sich der Völkerbundsrat auch mit der Frage der Kaufkraft des Goldes beschäftigen müssen, die noch am 26. August gelegentlich der Tagung der Abordnung des Finanzkomitees für dieses Spezialproblem vorbereitet worden ist. Die Frage der Wertbeständigkeit des Goldes, der damit verbundenen Aufrechterhaltung der Währungsparitäten, der dadurch erzielten Stabilisierung der Preise sowie der Verhütung starker Hausse- bzw. Baisse-Schwankungen im Handel, geht auf die erste Sitzung des Beratenden Wirtschaftskomitees des Völkerbundes in Genf zurück, das in der Zeit vom 14. bis 19. Mai 1928 tagte.

Das Beratende Wirtschaftskomitee des Völkerbundes wurde durch die Entschließungen der Völkerbundsversammlung und des Völkerbundsrates vom 24. und 27. September und vom 9. Dezember 1927 einberufen und mit der Aufgabe betraut, die Anwendung der Empfehlungen der Wirtschatskonferenz zu verfolgen. Seine Tätigkeit war demnach darauf beschränkt, die Entwicklungen zu übersehen, die sich in der wirtschaftlichen Situation im Verlaufe der letzten Zeit ergeben haben, sowie die Maßnahmen zu beobachten, die angesichts der Anwendung der Empfehlungen der Wirtschaftskonferenz durch die Organe des Völkerbundes durchgeführt worden sind, bzw. nach Prüfung der Richtlinien, die ihm vorgelegt wurden, bestimmte Vorschläge für die künftige Arbeit zu erstatten.

In dem Bericht, den das Beratende Wirtschaftskomitee über seine erste Sitzung in Genf im Mai 1928 erstattete, wies es darauf hin, daß seit der

Tagung der Weltwirtschaftskonferenz wesentliche Fortschritte in der Stabilisierung der Währung und der Wirtschaftsvorgänge erfolgt seien. Diese Entwicklung wurde dadurch bezeichnet, daß eine Reihe von Ländern endgültig zum System der Goldwährung oder zum Prinzip des „gold exchange standard" zurückgekehrt seien. Die Bedeutung der Erörterung der Frage der Kaufkraft des Goldes wird dadurch bezeichnet, daß die Zunahme der internationalen handelspolitischen Beziehungen zweifellos wesentlich durch die zunehmende Beständigkeit gefördert worden ist.

Die Konferenz von Genua im Jahre 1922 hatte bereits den Gedanken ausgesprochen, daß die Wechselkurse auf der Grundlage des Goldwertes stabilisiert werden müßten. Das Ziel jeglicher Geldpolitik müßte darin beruhen, den Kredit zu stabilisieren, nicht nur die Währung im Einzelfall zu behaupten, sondern überhaupt die anormalen Schwankungen in der Kaufkraft des Goldes zu verhindern. Mit Rücksicht auf diese schon damaligen Erwägungen hielt es das Beratende Wirtschaftskomitee für richtig, ohne ein Gutachten über bestimmte technische Methoden auf diesem Gebiete abgeben zu wollen, die Vorteile nachdrücklich in Erscheinung treten zu lassen, die für die wirtschaftliche Entwicklung eine Geldpolitik zeitigen würde, die darauf abzielte, nach Möglichkeit die Schwankungen in der Kaufkraft des Goldes zurückzudrängen. In seinem Bericht wies das Komitee darauf hin, daß sich sowohl für die Industrie wie für die Landwirtschaft und das Gewerbe außerordentlich nachteilige Begleitumstände aus den Schwankungen der Kaufkraft des Goldes ergeben, und begrüßt seinerseits das Interesse, das bisher die Zentralbanken diesem Gegenstand entgegengebracht haben.

Zum gleichen Thema wurde nach Abschluß der 35. Sitzung des Finanzkomitees des Völkerbundes im Juni 1929 an den Völkerbundsrat ein Bericht über die Arbeiten dieser Tagung des Komitees verfaßt. Das Komitee hatte das Verfahren geprüft, das die Ernennung eines besonderen Ausschusses betraf, dessen Einsetzung durch den Rat beschlossen worden war. Dieser Sonderausschuß, der sich aus dem Präsidenten und mehreren Mitgliedern des Finanzkomitees zusammensetzte, nämlich aus den Mitgliedern de Chalendar, M. A. Janssen, Dr. F. Mlynarski, D. V. Pospisil, Sir Henry Strakosch sowie aus Sachverständigen von internationalem Ruf, Professor Gustav Cassel, Kaufmann, Sir Reginald Mant, O. M. W. Spragne, D. L. J. A. Trip, trat am 26. August zu einer Sonderberatung zusammen. Dieser Sonderausschuß hatte den Auftrag, die vom Finanzkomitee über die Ursachen der Schwankungen in der Kaufkraft des Goldes und über ihre Rückwirkungen auf das Wirtschaftsleben der Nationen unternommenen Arbeiten fortzusetzen und den Versuch zu unternehmen, konkrete Maßnahmen in Vorschlag zu bringen, die dem Zwecke dienen würden, den Kredit im Interesse der Verhütung anormaler Schwankungen in der Kaufkraft des Goldes sowie der Aufrechterhaltung der Währungsparitäten zu stabilisieren. Endziel wird es demnach sein, nicht nur die Wechselkurse, sondern auch die Preise zu stabilisieren und starke Hausse- und Baisseschwankungen im Handel nach Möglichkeit zu unterbinden.

Die Ergebnisse dieser Spezialberatung des Sonderausschusses des Finanzkomitees, erweitert durch die Hinzuziehung sachverständiger Autoritäten von internationalem Ruf auf diesem Gebiet, haben auch im Rahmen der 56. Völkerbundstagung in Genf eine Rolle gespielt, da auf ihr der Bericht der Sondertagung erstattet wurde. Es wird von Interesse sein, ob die bereits seit der Konferenz von Genua schlummernden Ansätze zur Festigung der Kaufkraft des Goldes nun endlich erfolgreich weitergetrieben werden.

Die Rechtsverfolgung im Ausland

Dänemark. Die Gerichtskosten sind verhältnismäßig niedrig. Eine amtliche Gebührenordnung für Rechtsanwälte gibt es nicht, diese entscheiden vielmehr selbst über die Höhe der Vergütung auf Grund der aufgewendeten Mühe und der Höhe des Streitgegenstandes. Bei dieser Sachlage empfiehlt es sich, eine vorherige Vereinbarung über die Höhe des Anwaltshonorars zu treffen. Der unterliegenden Partei werden häufig nicht die sämtlichen Kosten, sondern die Zahlung eines Pauschalbetrages auferlegt, der keinesfalls die tatsächlichen Kosten deckt. Die deutschen Urteile sind in Dänemark im allgemeinen nicht vollstreckbar. Ihre Vollstreckung ist nur zulässig, wenn das zuständige dänische Gericht auf Grund des ausländischen Urteils einen Vollstreckungstitel erlassen hat. Das Gericht hat vorher zu prüfen, ob das ausländische Gericht nach dänischem Recht zuständig war und die Klagezustellung ordnungsmäßig erfolgte; andernfalls wird die ganze Sache genau so von neuem geprüft, als ob das ausländische Urteil überhaupt nicht vorhanden wäre. Die Zuständigkeit wird ohne weiteres angenommen, wenn der deutsche Gerichtsstand ausdrücklich von den Parteien vereinbart ist. Ein allgemeiner Hinweis auf den Erfüllungsort in Deutschland im Fakturen- oder Schlußschein genügt nicht.

Norwegen. Die Gerichtsgebühren sind durch Gesetz vom 18. Februar 1927 erhöht, aber immer noch niedrig. Für die Festsetzung des Anwaltshonorars, das verhältnismäßig hoch ist, sind in erster Linie die Mühewaltung, die Höhe des Streitgegenstandes und der Ausfall des Prozesses maßgebend. Die Kosten werden nicht immer der unterliegenden Partei auferlegt. Waren Zweifel über die Rechtslage berechtigt so werden die Kosten oft gegeneinander aufgehoben, so daß jede Partei die eigenen Kosten trägt. War die Rechtslage klar, so werden die Kosten in einer Pauschalsumme der unterliegenden Partei auferlegt. Die Summe deckt stets die Gerichtskosten, aber meistens nicht sämtliche Anwaltskosten. In reinen Inkassosachen werden regel-

mäßig die sämtlichen Kosten dem Beklagten auferlegt. Deutsche Kläger brauchen nach dem Haager Übereinkommen über den Zivilprozeß vom 17. Juli 1905 der beklagten Partei Sicherheit wegen der Prozeßkosten nicht zu leisten, auch sind sie vom Ausländervorschuß für Gerichtskosten befreit. Ferner kann Ausländern das Armenrecht bewilligt werden. Ausländische Urteile können für vollstreckbar erklärt werden, wenn der betreffende Gerichtsstand auch im norwegischen Recht anerkannt ist und die Entscheidung weder gegen ein norwegisches Gesetz, noch gegen die guten Sitten verstößt. Nicht anerkannt ist der Gerichtsstand des Vermögens. Ausgeschlossen ist die Anerkennung eines ausländischen Urteils, wenn es gegen einen norwegischen Staatsangehörigen ergangen und dieser nicht in der üblichen Weise zum Termin vorgeladen worden ist. Soweit eine Vollstreckung ausländischer Urteile statthaft ist, wird eine sachliche Nachprüfung der Entscheidung nicht vorgenommen.

Schweden. Die Gerichtskosten sind niedrig. Es herrscht kein Anwaltszwang, so daß jedermann, der unbescholten, ehrenhaft und im Besitz seiner Geisteskraft ist, andere vor Gericht vertreten kann. Die Anwaltskosten, für die kein Tarif besteht, richten sich nach der Höhe des Streitgegenstandes und der aufgewandten Mühe. Ferner werden für Wahrnehmung jedes Gerichtstermins etwa 30 Kronen erhoben. Auch im Falle des Obsiegens fallen die Anwaltskosten teilweise der Partei zur Last, da gewöhnlich der unterliegenden Partei nur ein Teil der Anwaltskosten des Gegners auferlegt werden. Am 23. März 1928 sind mehrere königl. Bekanntmachungen erlassen worden über Rechtshilfe gegenüber dem Ausland, die Sicherheitsleistung und Armenrecht von Ausländern und Vollstreckung ausländischer Kostenurteile, die u. a. auch für Deutschland maßgebend sind. Danach können Rechtshilfeersuchen von deutschen Gerichten den schwedischen Gerichten unmittelbar durch die deutschen Konsuln übermittelt werden; die Kosten der Zustellung einer Ladung oder Mitteilung werden vom schwedischen Fiskus getragen; das Ersuchen muß in schwedischer, norwegischer oder dänischer Sprache abgefaßt oder von einer beglaubigten Übersetzung in die schwedische Sprache begleitet sein. Die Verpflichtung zur Sicherheitsleistung für Prozeßkosten und Schadensersatz besteht nicht für deutsche Staatsangehörige, falls der Kläger seinen Wohnsitz in Deutschland, in Dänemark, Island oder in Schweden selbst hat. Die deutschen Staatsangehörigen haben Anspruch auf Armenrecht. Deutsche Urteile sind in Schweden nicht vollstreckbar; es ist daher ein ganz neuer Prozeß erforderlich, in dem die Streitsache in ihrem ganzen Umfang von neuem geprüft werden muß. Das ausländische Urteil kann im Normalfall nicht einmal als Beweismittel vorgebracht werden. Dagegen können Kostenentscheidungen deutscher Gerichte auf Grund königlicher Verordnung vollstreckt werden. Das Ersuchen ist an den Oberexekutor zu richten.

Estland. Die Gerichtsgebühren betragen bei Forderungen bis zu 1000 estn. Kronen 3 v. H. (1 estn. Krone = 1,125 Mk.), bei höheren Forderungen etwas weniger. Außerdem ist noch eine Stempelsteuer für alle vorzulegenden Gesuche und Dokumente zu entrichten. Anwaltszwang besteht nicht. Die volljährigen Parteien sind berechtigt, persönlich vor Gericht zu erscheinen oder anderen Personen eine Vollmacht zu erteilen, sie vor Gericht zu vertreten. Die Klage muß zwar nach dem Gesetz in estnischer Sprache eingereicht werden, jedoch nehmen die Gerichte vorläufig meist auch in deutscher Sprache verfaßte Klagen an und verhandeln in dieser Sprache. Die Gerichts- und Anwaltsgebühren werden in voller Höhe der unterlegenen Partei auferlegt. Deutsche Urteile können in Estland nicht vollstreckt werden. In Estland können Urteile fremder Gerichte nur dann vollstreckt werden, wenn mit dem betreffenden Staat eine diesbezügliche Konvention abgeschlossen ist. Ist dies nicht der Fall, so muß ein neuer Prozeß gegen den Schuldner angestrengt werden und zwar auf Grundlage der früheren Schuldverhältnisse, ganz unabhängig von dem bereits geführten Prozeß. Da zwischen Deutschland und Estland eine Konvention noch nicht besteht, ist es völlig zwecklos, einen estnischen Schuldner in Deutschland zu verklagen.

Finnland. Die Gerichtskosten bestehen in der Hauptsache aus einer Klagegebühr und Gebühren für verschiedene Protokolle und Zustellungen; sie sind gering. Ein Anwaltszwang besteht vor keinem Gericht. Jede unbescholtene volljährige Person, ob Mann oder Frau, kann als Vertreter in jeder Instanz auftreten. Die Prozeßvollmacht muß schriftlich gegeben und von zwei Personen als richtig bescheinigt werden. Ausländische Vollmachten müssen notariell erteilt und von einem finnischen Konsul legalisiert sein. Ausländische Rechtsanwälte werden zur Prozeßführung zugelassen, jedoch wird die Beherrschung der finnischen oder schwedischen Sprache verlangt. Im allgemeinen wird der obsiegenden Partei von der unterliegenden Partei nur ein Teil der Kosten ersetzt. Eine Sicherstellung der Prozeßkosten kennt man nicht, eine solche wird auch von Ausländern nicht verlangt. Das Armenrecht wird Ausländern nicht bewilligt. Ausländische Urteile werden in Finnland prinzipiell nicht vollstreckt.

Ein Gesetz vom 4. Februar 1928 regelt das schiedsgerichtliche Verfahren nach modernen Grundsätzen. Besonders ist auch die für künftige Streitfälle bezügliche Schiedsklausel als gültig anerkannt. Das Zustandekommen des Schiedsgerichts wird in einem solchen Falle bei Widerstand einer Partei durch das ordentliche Gericht erzwungen. Die Vollstreckung findet nach dem neuen § 16 des III. Kapitels des Zwangsvollstrekkungsgesetzes ohne gerichtliche Bestätigung auf Anordnung des „Oberexekutors" statt, andererseits ist eine gerichtliche Aufhebungsklage wegen formeller Mängel des Schiedsvertrages, des Verfahrens oder des Schiedsspruches zugelassen. Über ausländische Schiedssprüche fehlt eine ausdrück-

liche Bestimmung. Es ist anzunehmen, daß diese wie bisher in gleicher Weise wie inländische vollstreckt werden, falls sie nur dem finnischen Gesetz entsprechen.

Lettland. Die Einklagung von Forderungen ist langwierig. Es empfiehlt sich, nicht ganz sicheren Firmen gegenüber nur gegen Ausstellung eines Wechsels zu liefern, der verhältnismäßig einfach und schnell eingeklagt werden kann. Die Gerichtssprache ist die lettische, jedoch können sich die Parteien mit Genehmigung des Gerichts auch der deutschen Sprache bedienen. Gerichtskosten werden bei Klageerhebung in Höhe von 4 v. H. vom Klagewert vom Kläger für jede Instanz erhoben. Hierzu kommen noch Stempel-, Schriftsatz- und Ladungsgebühren. Die Gerichtsgebühren trägt die unterliegende Partei. Anwaltszwang besteht nicht. Ausländische Rechtsanwälte werden zur Prozeßführung nicht zugelassen. Die Anwaltsgebühren sind amtlich festgelegt, jedoch ist es üblich, das Honorar zu vereinbaren. Die Anwaltsgebühren sind nicht sehr hoch. Deutsche Kläger sind nach einer Entscheidung des lettländischen Appellhofes in Riga vom 22. November 1926 nach Abschluß des deutsch-lettländischen Handelsvertrages, der am 1. Dezember 1926 in Kraft getreten ist, nicht mehr verpflichtet, dem beklagten Lettländer Sicherheit für Prozeßkosten zu leisten. Ausländische Urteile sind dem zuständigen lettländischen Gericht vorzulegen, welches, ohne Verhandlung über den strittigen Gegenstand, nur festzustellen hat, ob das Urteil nicht Bestimmungen enthält, die nach lettländischem Gesetz unzulässig sind oder der öffentlichen Ordnung widersprechen. Ist dieses nicht der Fall, so wird der Vollstrekkungsbefehl erteilt.

Das Schiedsgerichtsverfahren ist regelmäßig zulässig. Die Parteien haben ihr Einvernehmen in öffentlich beglaubigter Form auszudrücken. Der Schiedsspruch wird den ordentlichen Gerichten zur Vollstreckung übergeben. Berufung ist ausgeschlossen. Revision ist nur aus formellen Gründen zulässig.

Litauen. Die Gerichtskosten hat der Kläger stets vorher einzuzahlen. Sie bestehen aus drei Gebühren, der Rechtsstreitgebühr in Höhe von 5 v. H. vom Wert des Streitgegenstandes von Klage, Widerklage, Appellation, der Stempelgebühr und der Kanzleigebühr für Ausfertigungen. Ferner sind die Auslagen (für Botengänge usw.) zu bezahlen. Das Honorar des Bevollmächtigten muß in einem schriftlichen, stempelpflichtigen Vertrag festgelegt werden, anderenfalls setzt das Gericht das Honorar nach einer niedrigen Taxe aus dem Jahre 1868 fest, wobei das Honorar des Anwalts besonders im Falle des Verlustes des Prozesses recht niedrig ausfällt. In der Praxis werden regelmäßig erheblich höhere Honorare, als sie die Taxe vorsieht, vereinbart, auch wird Vorauszahlung verlangt. Die Gerichtskosten werden der unterliegenden Partei auferlegt. Dagegen wird Erstattung der Kosten für die Führung der Sache nur auf Antrag und nach der Taxe (in bestimmten Fällen gar nicht) durch das Urteil gewährt. Es empfiehlt sich, unsicheren Firmen nur gegen Wechsel zu liefern, die schneller und leichter eingeklagt werden können. Auf Grund des protestierten Wechsels wird der Gegner gar nicht vorgeladen, sondern der Richter verfügt die Zwangsbeitreibung. Der Gegner hat zwar die Möglichkeit, Einspruch zu erheben, er kann ihn aber nur darauf gründen, daß der Wechsel ihm gestohlen oder gefälscht sei und kann damit das Verfahren nur verzögern, nicht verhindern. Ausländische Urteile werden in Litauen nur dann vollstreckt, wenn hierüber Staatsverträge bestehen. Ein solcher Vertrag ist mit Deutschland nicht abgeschlossen worden. Ausländischen Urteilen wird im allgemeinen nur die Bedeutung von Beweisurkunden beigelegt, deren Beweiskraft der Prüfung der litauischen Gerichte unterliegt. Allerdings darf nicht unerwähnt bleiben, daß litauische Gerichte ausländische (auch deutsche) Urteile zur Vollstreckung zugelassen haben. Am 30. Oktober 1928 ist in Berlin ein deutsch-litauischer Handelsvertrag und ein Rechtshilfeabkommen unterzeichnet worden. Diese Verträge werden zunächst dem Reichstag vorgelegt. Kr.

Lob des Goldschmieds (Aus den Traktaten des Abraham a Santa Clara)

Bis auf den Namen ist Abraham a Santa Clara in weitesten Kreisen so gut wie unbekannt. Und doch ist dieses „Original, vor dem man Respekt haben muß“, wie Schiller in einem Briefe vom Jahre 1798 an Goethe schrieb, es durchaus wert, daß man sich etwas mehr beschäftigte mit ihm, als es bisher geschehen ist. Sein einfacher Lebenslauf ist bald erzählt. Er heißt eigentlich Johann Ullrich Megerle, wurde als Sohn armer Wirtsleute 1644 in einem schwäbischen Dorfe geboren, besuchte die Lateinschule der Nachbarstadt Meßkirch, später das Gymnasium zu Ingolstadt und Salzburg und ging 1672 ins Augustinerkloster zu Wien. Bald wurde man auf seine außerordentliche Kanzelberedtsamkeit aufmerksam, er stieg von einer Würde zur andern, wurde schon in jungen Jahren Hofprediger und starb als solcher 1709 in Wien.

Er war ein ganzer Kerl und streitbarer Held, der nicht nur dem Volke, sondern auch dem kaiserlichen Hofe seine Wahrheiten mit ehrlicher Grobheit sagte, um dadurch die Seelen aufzurütteln, Unfrömmigkeit, Unsittlichkeit und Heuchelei bloßzustellen und das Volkselend aufzudecken. Er hat auf die Menschen seiner Zeit einen überwältigenden Eindruck gemacht. Seine Predigten und Schriften waren reich an köstlichen Einfällen und Anekdoten, an beißendem Witz und geistvoller Sprachbeherrschung, reich an Wortspielereien und Sprachkünsteleien. „Wofür ein anderer mit Mühe

einen Ausdruck fand, hatte er im Nu ein Dutzend und mehr bei der Hand und im Munde", und wenn er predigte, so liefen ihm nicht nur die Worte, sondern auch die Hörer zu, wie dem Rattenfänger von Hameln die Mäuse. Eine große Anzahl verschollener Sprichwörter und Redensarten hat er aus dem Dunkel der Vergessenheit ans Licht des Tages befördert. Nur eine kleine Auslese davon:

Ein Land wird nicht regiert mit Sitzen, sondern mit Schwitzen.

Er steht fest wie eine Wiege.

Ein bös' Gewissen ist ein Hund.

Adam hat das Obst gegessen, und wir haben das Fieber davon.

Die Farbe tut nichts, sonst wäre der Gimpel der erste Vogel.

Wer heucheln kann und schmeicheln kann, der ist heut' ein gemachter Mann.

Er taugt wie die Kuh zum Kegelaufsetzen.

Zu wenig und zuviel, verdirbt des Lebens Spiel.

Von seinen zahlreichen Schriften, die oft schon im Titel seine Art und Weise kund tun, z. B. Reim dich oder ich lies dich; Heilsames Gemisch-Gemasch; Hui und Pfui der Welt; Geistlicher Kramerladen u. a. ist eine der bedeutendsten, die 1699 in Würzburg erschienene Sammlung „Etwas für Alle, eine kurze Beschreibung allerlei Standes-, Amts- und Gewerbspersonen mit beigedruckter sittlicher Lehre und biblischen Konzepten, durch welche der Fromme mit gebührendem Lob hervorgestrichen, der Tadelhafte aber mit einer mäßigen Ermahnung nicht verschonet wird usw."

Dieses Buch ist ein kulturgeschichtliches Quellenwerk ersten Ranges. Weit über 200 Berufe hat er hier behandelt, darunter zahlreiche, die heute nur noch in Familiennamen fortleben, z. B. Schwertfeger, Pergamenter, Öler u. a. Es gibt nicht nur ein interessantes Bild von der Vergänglichkeit der Berufe, sondern auch von der damaligen — von vielen sittlichen Schäden heimgesuchten — „guten, alten Zeit". Aus diesen Traktaten soll hier das eine (in etwas gekürzter und modernisierter Form) wiedergegeben werden, das Abraham a Santa Clara den Gold- und Silberschmieden widmet:

„Der Hufschmied ist gut, aber noch besser der Nagelschmied, und noch besser der Klingen- und Messerschmied, am besten aber der Gold- und Silberschmied, teils wegen der kostbaren Materie, mit der er umgeht, teils wegen seiner Kunst, weil sie die meisten anderen Handwerke und Künste in sich begreift. Die meisten wollen, daß Prometheus der erste Goldschmied gewesen sei, denn bei Adamszeiten hat man noch wenig von silbernen Löffeln gewußt und noch weniger von silbernen Bechern, wer weiß, ob nicht des Adams Trinkgeschirr eine ausgehöhlte Rübe gewesen ist. In jetziger Zeit ist diese Kunst aber zu solcher Vollkommenheit gewachsen, daß die alten Arbeiter gegen die jetzigen unter die Kesselflicker zu zählen sind.

Die Goldschmiede haben wenig Gemeinschaft mit den Bauern, bei denen nichts anderes zu finden ist als irdene und hölzerne Schüsseln, so hab ich auch niemals das Glück gehabt, eine silberne Mistgabel zu sehen. Aber bei dem Adel und den vornehmen Leuten findet man die Arbeiten der Goldschmiede in Menge. Zu Zeiten Salomons sind die silbernen Platten auf dem Platze zu Jerusalem wie Steinhaufen gelegen. Und wenn man in Wien alles Silbergeschmeide auf einen Platz tragen würde, so wird ein solcher Silberhaufen einem kleinen Berg gleich sein. Früher hat ein Edelmann geprangt, wenn er etliche buchsbaumene Löffel mit silbernen Stielen gehabt hat, heute pflegt man nicht allein aus Silber, mit Silber, in Silber und um Silber zu essen und zu trinken, sondern es muß von diesem teuern Metall sogar das Geschirr sein, worin die Natur ihren Unflat gibt.

Weit heiliger und löblicher ist es, wenn man das Silber in den Kirchen findet. Besonders muß man sich wundern über die große silberne Lampe zu Capocavan in Peru, zu der allein 6000 Pfund Silber gebraucht sind, sie hat 365 große Armleuchter, dem Goldschmied sind für diese Arbeit 30000 Doublonen von dem Kaufmanne, der dieses schöne Werk hat machen lassen, gezahlt worden.

Das Silbergeschmeid ist schon zur Zeit des König Pharao in Ägypten im Gebrauch gewesen, denn Josef hat dazumal einen silbernen Becher in einen Getreidesack seiner Brüder getan. Im Königreich Ägypten müssen überhaupt sehr viel Goldschmiede gewesen sein, denn fast in jedem Hause sind goldene und silberne Geschirre gefunden worden; denn Moses hat dem israelitischen Volke befohlen, daß ein jeder Mann von seinem Freunde und eine jede Frau von ihrer Nachbarin silberne und goldene Geschirre begehren soll. Die guten Hebräer haben ganze Truhen voll, ganze Ranzen und Töpfe voll Silbergeschmeide mit sich getragen. Dabei ist aber zu beachten, daß Gott den Israelitern befohlen hat, ein jeder Mann soll diese begehren von seinem Freunde und ein jedes Weib von ihrer Nachbarin. Warum nicht die Weiber von den Männern? Gott hat dazumal schon andeuten wollen, daß die Verbindung der Männer und Weiber untereinander nicht viel Gutes ausbrütet. Auch der Engel in Gestalt eines schönen Jünglings hat bei dem Grabe Christi mit den drei frommen Weibern geredet, aber nicht lange, sondern dieselben bald von sich geschafft, daß sie hingehen sollten und den Aposteln die gute Nachricht bringen. Wenn schon die Engel sich nicht getrauen mit den Weibern zu konversieren, so weiß ich nicht, was die heutigen langen Gesellschaften mit den Frauenzimmern für Heiligkeiten auskochen.

Der Bischof Eligius ist ein Goldschmied gewesen und nachher erst wegen seines vollkommenen Wandels zu solcher Würde erhoben worden. Ob diesem alle Goldschmiede nachfolgen, und in seine Fußtapfen treten, glaube ich nicht, denn man findet wohl einige unter ihnen, die sich zwar auf die Capell (ein Schmelzgefäß) verstehen, aber nicht auf die Kirche. Desgleichen gibt es etliche, welche bei dem gestohlenen Silber, das sie in der Stille einhandeln, ihren besten Gewinn suchen.

Die Goldschmiede müssen sich auch auf die Edelsteine verstehen, sie haben den meisten Gewinn bei den Weibern. Das ist schon zu Zeiten Moses so gewesen. Als das mutwillige Volk in seiner Abwesenheit von Aaron neue Götter verlangte, da forderte dieser von den Weibern die goldenen Ohrringe und Armbänder und es ist eine solche Menge dieses Schmuckes zusammengekommen, daß Aaron ein ganzes goldenes Kalb daraus machen konnte. Die meisten Ausleger der heiligen Schrift sagen, daß der goldene Kalbskopf inwendig hohl gewesen sei und diesen Kalbskopf hat jedermann angebetet und vor ihm die Knie gebogen. O, Lümmel und betörte Maulaffen! Es geschieht zwar öfter, daß einige zu Richtern, zu Obrigkeiten und Vorstehern gesetzt werden, die nicht anders sind als solche hohlen Kalbsköpfe, sie haben kein Hirn, keinen Verstand noch Wissenschaft.

Die Goldarbeiter sind aber nicht allein berühmt wegen des kostbaren Weiberschmuckes, sondern auch für die schönen Sachen, die sie hin und wieder für die Kirche machen. Obschon nun diese Künstler meistenteils mit Gold umgehen, so sind doch nicht alle von ihnen so heilig, daß man ihnen einen goldenen Schein auf den Kopf machen könnte. Man findet zuweilen unter ihnen solche sauberen Brüder, die lieber mit dem Weinstein als mit dem Edelstein umgehen, auch wissen sie falsche Steine so stattlich zu legitimieren, wie manche ihre unehelichen Kinder."

Metallarbeiten der Wiener Werkstätte · Dr. A. F. Frischauer ·

Größtenteils sind es Gefäße, Schalen, Kelche, Vasen und Tafelgerät für Tee oder Kaffee, Besteck, Raucherrequisiten und schließlich, wenngleich seltener, Schmuckwerk für die Frau. In jedem Fall, gleichgültig ob es sich dabei um eine Zuckerdose, Blumenvase oder Vorstecknadel handelt, ist die metallene Arbeit der Wiener Werkstätte ebenso aus Silber, Messing wie aus Kupferblech, von einer Künstlerhand entworfen, nicht nur abstrakt auf einem Blatt Papier skizziert, sondern vom Künstler selbst als Modell im endgültigen Material ausgeführt. Das Zusammenwirken von erdachter Form, die von den praktischen Richtlinien des vorgesetzten Zweckes gelenkt wird, mit den Eigenschaften des Materials, die Auseinandersetzung mit seinen Widerständen gegen die Idee und die Arbeit im Fahrwassser der den Stoff innewohnenden ästhetischen Qualitäten, kurzum die befruchtende Wechselwirkung von Geist und Materie schafft Geräte voll lebendiger Schönheit. Das simpelste metallene Modell wird in der Ziselierwerkstätte des Wiener Institutes als Handarbeit behandelt, nicht über Formen gepreßt, sondern in langsamer und mühseliger Arbeit mit Hilfe von Stahlwerkzeugen Stück für Stück aus den Blechbogen geklopft. Jede Umrißlinie, jeder Glanzpunkt wächst natürlich hervor, die arbeitende Hand und der Menschenwille tun dem Stoff keine Gewalt, sondern zielen darauf, die Wirkungsmittel der diversen Metalle durch richtige Abmesssungen, Biegungen und Knickungen, durch erfahrenes Hämmern und Polieren zu steigern.

Um die künstlerischen Prinzipien der Wiener Werkstätte, in den Metallarbeiten wie in den verschiedenen anderen Gebieten, die sich der Tonware und dem Leder, dem Papier und der Seide widmen, richtig zu würdigen, muß man bedenken, welche prominente Rolle das Wiener Institut in der aufstrebenden Entwicklung des modernen Kunstgewerbes von seinem ersten Anbeginn gespielt hat. Die Gründung der Wiener Werkstätte im Jahre 1903 bedeutete die Verwirklichung eines europäischen Wunsches, der seit den sechziger Jahren auf ein Neuaufleben kunstgewerblicher Handarbeit gegenüber dem Überwuchern rein maschineller Erzeugung gerichtet war. Der englische Kunstphilosoph John Ruskin hatte als erster den Wert der liebevollen Arbeit des denkenden Handwerkers gepredigt und auf die Gefahren der jungen Maschinenmacht verwiesen, die das Kunstgewerbe entzauberte, die Handarbeit wohl sparsam, aber mißverständlich kopierte. Es galt nun, den Kampf der Gedanken in die Tat umzusetzen und als einer der ersten praktischen Verfechter charaktervollen kunstgewerblichen Schaffens nahm die Wiener Werkstätte vor einem Vierteljahrhundert den Betrieb einer Metallwerkstätte und einer Tischlerei auf. Kürzlich erst erschien zum fünfundzwanzigjährigen Jubiläum mit resumierendem Überblick eine Festschrift der W. W., die jetzt, da der Gedanke eines gesunden Kunstgewerbes international vertreten wird, in den weitesten Kreisen Verständnis findet.

Im Laufe des fünfundzwanzigjährigen Bestehens der Wiener Werkstätte hat der Stil ihrer Metallarbeiten, wenngleich stets den Prinzipien von Materialgerechtigkeit und Zweckdienlichkeit getreu, Schwankungen der Geschmackskultur in Einzelheiten mitgemacht. Die typisch österreichische Vorliebe für Dekoration hat zuerst einen weichen Schwung auch in den Metallarbeiten merkbar sein lassen, bis die sachliche Orientierung unserer Tage die Konturen stärker straffte, die Reflexe vereinfachte und das Dekor beschränkte. Der künstlerische Leiter der Metallwerkstätte der W. W. ist seit ihrem Bestehen bis zum heutigen Tag Oberbaurat Professor I. Hoffmann, der einer der ersten neuzeitlich orientierten Architekten des Kontinents gewesen ist und neben seinem eigentlichsten Fachgebiet, neben der Baukunst, auf allen Gebieten des modernen Kunstgewerbes vorbildliche Leistungen vollbracht hat.

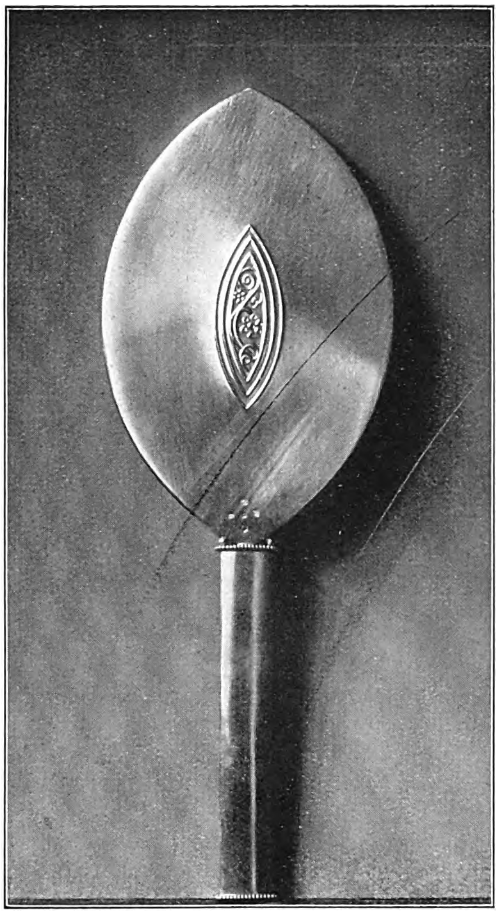
Die Kunsthöhe eines Volkes ist nicht nur nach den Künstlern, sondern nach den Kennern und Gönnern zu messen.
Lazarus.



DOSE AUS
HANDGETRIEBENEM
SILBER

ARCHITEKT
DAGOBERT PECHE

WIENER WERKSTÄTTE

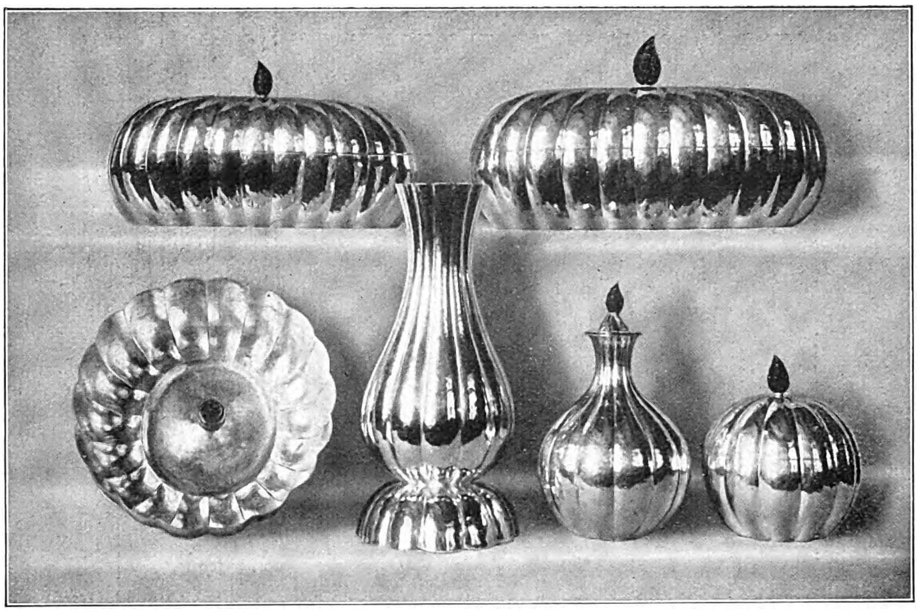


HANDSPIEGEL
SILBER
HANDGETRIEBEN



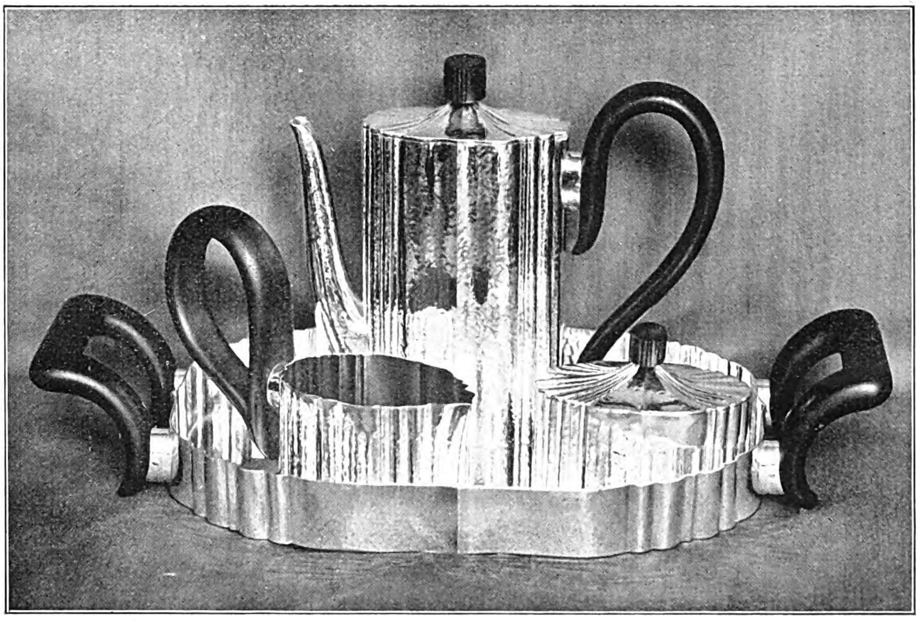
HANDSPIEGEL

WIENER WERKSTÄTTE



TOILETTE-GARNITUR, SILBER GETRIEBEN

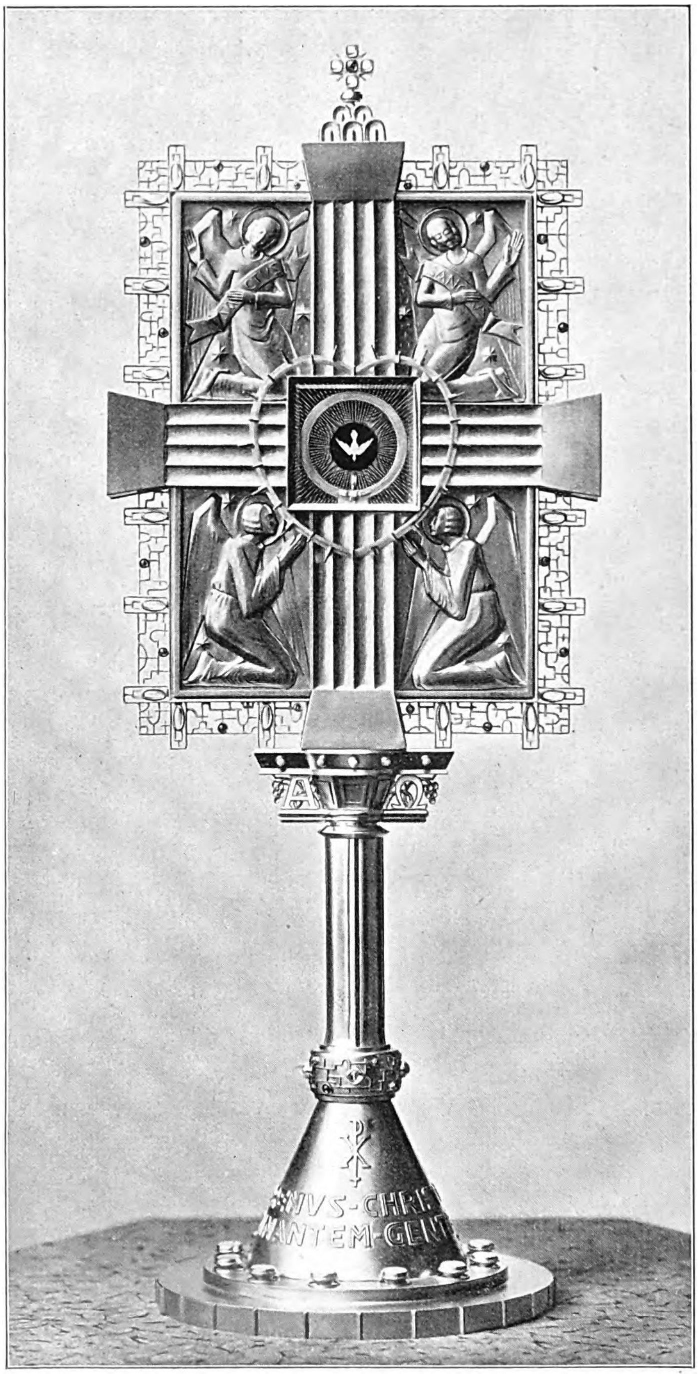
PROF. HOFFMANN



KAFFEESERVICE SILBER GETRIEBEN

PROF. HOFFMANN

WIENER WERKSTÄTTE



MONSTRANZ, SILBER GETRIEBEN, VERGOLDET MIT FILIGRAN, HÖHE 80 cm

STEINMATERIAL: BERGKRISTALLE, SYNTHETISCHE RUBINE UND AMAZONITE

PAUL BAUSCH, KREFELD

LEITER DER GOLD- UND SILBERSCHMIEDEKLASSE AN DER KUNSTGEWERBESCHULE

Zu unseren Abbildungen

Die Wiener Werkstätten, von welchen wir in vorliegender Nummer auf Seite 537—539 Abbildungen bringen, haben wir in einem besonderen Artikel gewürdigt.

Eine neuzeitliche Monstranz von ganz eigenartiger Wirkung fertigte für die St. Peterkirche, Essen, nach eigenem Entwurf, der Goldschmied Paul Bausch, Leiter der Gold- und Silberschmiedeklasse an der Kunstgewerbeschule in Krefeld. Die Monstranz, welche auf Seite 540 abgebildet ist, mußte der neuen Kirche, sowie dem mächtigen Altaraufbau angepaßt werden und sollte vor allem eine gute, klare Fernwirkung besitzen. Dies ist erreicht durch die ruhigen, bestimmten Formen der ganzen Arbeit und vor allem durch die Mattvergoldung, die bis zum letzten Platze in der Kirche ein klares Bild zuläßt. Als Neuerung wurde der Versuch gemacht, für die rückwärtige Scheibe des Kastens ein graviertes Überfangglas zu nehmen. Die rote Farbe soll auf das angebrachte Herz (Herz Jesu) hindeuten und hat vor allem bei Aussetzung der Monstranz den Vorteil, daß die Hostie auf dem dunklen Hintergrunde weithin sichtbar erscheint. Die Monstranz ist Handarbeit, silbervergoldet und hat trotz der gewaltigen Höhe von 80 Zentimeter ein Gewicht von nur 8 Pfund. Die vier Engel sind getrieben, der äußere Rand Filigran. An Steinen wurden verwendet: Bergkristalle, rec. Rubine und Amazonite. Bausch hat hier gezeigt, daß man auch heute noch im Sinne der Alten mit reicheren Mitteln vornehme Wirkung erzielen kann, ohne ins Extreme oder Abstrakte zu verfallen.

Der Edelstein- und Schmuckmarkt innerhalb der Krise der Weltbörsen

Infolge der ungewöhnlich starken Vermögenseinbußen, die in den letzten Wochen und Monaten sowohl durch die Berufsspekulation wie durch das anlegende Publikum an sämtlichen maßgebenden Wertpapiermärkten der Welt erlitten wurden, standen bekanntlich auch die Warenmärkte, die ja sonst gerade im Herbst eine natürliche Versteifung zu zeigen pflegten, im Zeichen mehr oder weniger starker Verflauung. Dies gilt sogar von den unter strammer syndikatlicher Kontrolle stehenden Warengebieten, und höchst unentbehrliche Rohstoffe wie etwa Kupfer, Zink, Gummi, sodann aber auch Kaffee, Getreide, Holz, Leder u. a. m. wurden in den Strudel der Entwertung hinabgerissen. Unter solchen Umständen wird vielfach angenommen, daß ein Luxusartikel wie der Diamant erst recht dem Preisverfall unterliegen müsse, obwohl wir uns jetzt gerade in der vorweihnachtlichen Schenkungszeit befinden, und für diese Wahrscheinlichkeit sprechen ja auch viele gewichtige Zusammenhänge: Einmal war seit dem Kriege Amerika bei weitem der Hauptkäufer echten Schmuckes. In den letzten Jahren nahmen die Vereinigten Staaten kaum weniger als vier Fünftel aller neu geschliffenen Edelsteine auf, und zwar dürfen nicht etwa die offiziellen zollamtlichen Nachweise betrachtet werden. Vielmehr ist der Schmuggelbetrieb trotz der Engmaschigkeit der amerikanischen Zollüberwachung auf keinem Gebiete — selbst nicht hinsichtlich des verbotenen Alkohols — zu einer allgemein geübten Kunst ausgebildet, die gerade durch die Börsen-Prosperity drüben eine besondere Förderung erfuhr. Amerika war bislang die eigentliche Stütze der Welt-Schmuckmärkte und ermöglichte es nicht allein den Schleiferstädten Amsterdam und Antwerpen, einen hohen Grad der Beschäftigung zu behalten, vielmehr waren diese mittelbar in der Lage, auch die Lohnschleifereien in Hanau, Idar-Oberstein, z. T. auch die Betriebe in Schwäbisch-Gmünd und Pforzheim beschäftigt zu halten, teils hat auch die an sich bedeutungsvolle deutsche Schmuckindustrie von dem durch die anhaltende amerikanische Nachfrage erzeugten festen Unterton des Marktes auch auf den Nebengebieten des Schmuckwesens, d. h. hinsichtlich der mit Farb- und künstlichen Steinen fassonierten Edel- und Nichtedelmetallwaren Gewinn ziehen können. Bedenkt man nun, daß die amerikanischen Privatverluste — volkswirtschaftlich gesehen stellt sich die Börsendepression freilich anders dar — beim Tiefpunkte der Kursbewegung auf nicht weniger als 60 bis 70 Milliarden Dollar oder fast so viel wie wahrscheinlich das gesamte deutsche Volksvermögen geschätzt wurden, so begreift man die in Fachkreisen allgemein gehegte Befürchtung eines größeren Zusammenbruches am Schmuckmarkte überhaupt, zumal auch in Holland, dem wichtigsten Mittelpunkte der Schleiferei-Industrie, ebenfalls gewaltige Börsenverluste verzeichnet wurden, während in Antwerpen viele schwache Hände zu stillen Liquidierungen ihres Besitzes genötigt waren. Ist es nun aber richtig, eine Krise am Edelmetallmarkte als unabwendbar hinzustellen? Wird sich jene Zeit nach dem Weltkriege wiederholen, als die Flut von geschliffenem Material aus den Händen zahlreicher russischer Emigranten das mächtige Londoner Diamantsyndikat hinwegzuschwemmen drohte? Wir glauben, und zwar trotz aller plausibel erscheinenden Gegengründe weltfinanzieller Art, diese Fragen dennoch mit Nein beantworten zu müssen.

Zunächst wollen wir zur Klärung dieser Dinge streng unterscheiden zwischen der Industrie des billigeren Schmuckes und der eigentlichen führenden Edelsteinindustrie. Zwischen beiden besteht ein inniger Zusammenhang insofern, als letztere unbedingt das Fundament des gesamten Marktes bildet. Es kann wohl eine gewisse Zeit eine Erschütterung am Juwelen-, Uhren- oder synthetischen Markte eintreten, wenn das Publikum in seiner Gesamtheit nicht mehr kauffähig ist oder gar seinen Besitz in die Pfandhäuser bringt. Wir haben augenblicklich die Gelegenheit, die Zurückhaltung des Publikums im Einkauf wahrzunehmen, aber nicht etwa deshalb, weil man allgemein von einer bevorstehenden Verbilligung überzeugt wäre, sondern weil die Mittel knapp werden. Daß aber echter Schmuck infolge einer Flucht aus der Ware in das Geld wesentlich unter Weltmarktwert abgegeben würde, haben wir nirgends wahrnehmen können. Der Grundton des Marktes bleibt vielmehr innerhalb aller Börsenstürme fest, obwohl

natürlich die Baissespekulation gegenüber De Beers, Consolidated Diamond, der „Johnnies"-Gruppe, der Anglo-American Corp. usw. sich weidlich Mühe gibt, die Arbeitslosenziffern in Amsterdam und Antwerpen, die Schließungen in Deutschland, die verminderten Sichten in Hatton Garden (d. h. beim Diamantsyndikat in London) und selbstverständlich auch die sehr großen Funde im ehemaligen Deutsch-Südwest und von Port Nolloth bis zur Küste in ihrem Sinne auszubeuten. Die Dinge liegen für den Eingeweihten ganz anders. Es hat nicht nur bisher keine Flucht aus dem Edelsteinbesitz stattgefunden, vielmehr sieht man vielfach gerade in der Zeit der Warenentwertung bemerkenswerterweise, ähnlich wie zurzeit der Geldentwertung in vielen Ländern, die letzte Substanz noch immer im echten Edelstein, der heute 500 Gulden dort kostet, wo nur 200 im Jahre 1913 verlangt wurden, das heißt es findet eine indexmäßig 150%ige Höherbewertung statt.

Weshalb? Weil nämlich das 95% der Weltdiamantenerzeugung beherrschende und vor wenigen Jahren erweiterte Rohdiamantsyndikat jetzt hinsichtlich der Erzeugungs- und Preisregelung einen entschiedenen und wichtigen Bundesgenossen an der Regierung der südafrikanischen Union gefunden hat. Es will nicht viel besagen, daß in den Kronländereien des fabelhaften Diamantlandes Namaqualand unerhörte Schätze an wertvollsten großen weißblauen Steinen gefunden, daß diese teilweise in den neu gegründeten südafrikanischen (Regierungs- und privaten) -Schleifereien verarbeitet werden, daß ferner die Consolidated Diamond darauf wartet, ihre neuen Fundstätten auszubeuten, oder — was ja besonders die deutschen Anteilbesitzer interessiert — einen erhöhten Anteil an der Gesamtausfuhr des Syndikats zu erlangen. Vorerst verhindert das äußerst streng gehandhabte Staatsgesetz über die Schürfung (Precious Stones Bill) jedwede Ausbeutung der Funde, während das Syndikat streng darüber wacht, daß in den Weltmarkt gerade so viel Rohware hineingelassen wird, als er aufzunehmen vermag. Die Zahl von 1300 feiernden Amsterdamer Arbeitern muß man füglich unter der Gesichtspunkte sehen, daß das Syndikat einfach keine Ware zum Verarbeiten hergibt — siehe geringere Anzahl der Sichten —, um keine Überfüllung des Marktes aufkommen zu lassen, und zwar muß man wissen, daß Amsterdam das eigentliche Zentrum für das Schleifen erstklassiger großkarätiger Ware darstellt, im Gegensatz zu Antwerpen, welches sich namentlich in seiner „Buiten"-Industrie (in den Außenbezirken und in Heimarbeit von Ausländern) auf das mittlere Genre verlegt hat. Die Zahl von 1300 ist immer erst noch ein Bruchteil von 8—10 000 Arbeitern, und es kommt hinzu, daß gerade Amsterdam unter der Ungewißheit über die zukünftige Gestaltung des jetzigen sehr hohen amerikanischen Zolles von 20% des Wertes auf geschliffene und 10% auf rohe Steine leidet, denn der amerikanische Juwelier will sich nicht Ware auf lange Sicht hinlegen, die durch eine wahrscheinliche Zollermäßigung im Inlande entwertet werden kann. Es ist allgemein bekannt, daß die Lagerbestände der amerikanischen Juweliere bereits im Augenblick des ersten Baissestoßes an den amerikanischen Effektenbörsen ziemlich niedrig gehalten waren. Sie wären jetzt jedenfalls in der Lage, notleidend gewordene Ware aus Privathand aufzunehmen, zwecks Verhütung stärkerer Derouten am Markte. Dasselbe gilt jetzt größtenteils von Europa, sogar von Deutschland, wo eine ganze Reihe kapitalkräftiger Juwelierfirmen bestehen. Es kann aber nicht oft und nachdrücklich genug auf die preisstabilisierende Bedeutung der Verkaufspolitik des Londoner Rohdiamantsyndikats hingewiesen werden, deren Regel zwar allgemein darin besteht, in normalen Zeiten nur etwa im Umfange von 12 Millionen Pfund Sterling neue Ware herauszulassen, aber die Zeiten der inzwischen überstandenen Krise der großen Alluvialfunde in Lichtenburg usw. haben das offizielle Angebot in Hatton Garden weit unter dieser Grenze halten lassen, und wie uns mitgeteilt wird, besteht auf Syndikatseite die Absicht, die Sichten in einer besonders scharfen Weise unter Beobachtung der Auswirkungen der Börsenkrise zu verringern, bis eine entscheidende Hebung der Kaufkraft wahrzunehmen sein wird.

Allen Hiobs-Meldungen interessierter Börsenbesucher zum Trotz besteht vorerst kein Anlaß zur Verschleuderung echter Ware, deren Preise und Märkte von kluger Hand geregelt werden, denn bei der Zweifelsfrage, ob man sich für den Ankauf billig scheinender Wertpapiere oder solchen von preisstabil gehaltenen Edelsteinen oder mit diesen gefaßten Schmuck als Anlageform entscheiden soll, wird man wohl gerade in den Zeiten der Aktienkrise wie den jetzigen zu letzteren greifen.

Da die Börsenverluste in der Volkswirtschaft nur Umschichtungen von Vermögen bedeuten, so kann man nicht etwa sagen, die Kaufkraft sei gänzlich verschwunden, der Schmuckmarkt sei also zum Brachliegen verurteilt. Im übrigen sind die Kräfte, die hinter dem Londoner Syndikat stehen, doch noch so stark, daß schwimmende Ware ähnlich wie in der Russenzeit oder in der Alluvialkrise aufgenommen werden kann, wenn eine wirkliche Deroute drohen sollte. Man mag sich zum menschlichen Bedürfnis nach Schmuck und Eitelkeitsbefriedigung ethisch so oder so stellen, es handelt sich hier jedoch nicht um eine moralische Betrachtung, sondern um ein Abwägen der bestehenden ökonomischen Gegenkräfte. Dieses führt zum Schlusse, daß es zwar nicht angängig ist, daß Juweliere oder Uhrmacher oder der Juwelenhandel und die Juwelenfabrikation in den jetzigen geldarmen Zeiten noch mehr Ware hereinnehmen sollen, um auf gute Kaufperioden zu warten. Es können selbstverständlich vorübergehende Erschütterungen aus überstürzten Verkäufen insolventer Privatpersonen, Banken oder Fabrikanten und Händler resultieren, die ernste Anforderungen an das Durchhaltenkönnen stellen. Anderseits wäre es falsch, wilden und sachkundlich wenig begründeten Meinungen über eine kommende allgemeine Entwertung Gehör zu schenken und Wertvolles unter Einstandspreis an die bereits jetzt auftauchenden Ausländer oder sonstige Warenspekulanten abzugeben.

Was soeben von Edelsteinen gesagt wurde, gilt erst recht von echten Perlen, die ebenfalls von starker Händlerhand reguliert werden. Skeptischer schon sind wir in Bezug auf Platin und Silber, in denen sich wahrscheinlich bald die Wirkungen einer relativen Überzeugung in der Welt bemerkbar machen dürften, jedoch kann auf diese Zusammenhänge nicht näher ein-

ggegangen werden, sondern in Gestalt eines Hinweises darauf, auf die Zusammensetzung des Schmuckstückes selbst zu achten. Auch dürften gerade billigste Schmuckstücke aus unechtem Material (die gewaltige Käuferschichten in wenig erschlossenen Ländern vorfinden) weniger leiden als Ware mittleren Genres (kleine Rosen, Melée, Farbsteine, Japanperlen usw.). Die unmittelbar bevorstehenden Zeiten dürften jedenfalls eine Reihe von Problemen und praktische Marktfragen aufwerfen.

Dr. James Rubinfeld.

Von kostbaren und wohlfeilen Metallen · Dr. Th. Wolff (Schluß)

Man glaubte an ein neues Metallzeitalter und daß das Aluminium berufen sei, das Eisen zu verdrängen. Denn das Aluminium findet sich in der Natur in noch bedeutend größeren Mengen als das Eisen vor, und durch weitere Erniedrigung der Gestehungskosten glaubte man den Preis dieses Metalles noch unter den des Eisenpreises senken und damit für alle Zwecke, denen das Eisen dient, für Maschinen-, Haus- und Brückenbau und für die zahllosen anderen Arten des Metallgebrauches, Aluminium verwenden zu können. Diese Erwartungen haben sich nicht erfüllt; auch die Elektrizität vermochte die Gestehungskosten für das Aluminium nicht weiter zu verringern, und der Preis dieses Metalles hat sich in weiterer Folge wieder bis auf etwa 2 Mark für das Kilogramm gehoben und sich in dieser Höhe bis heute behauptet.

Ein ganz ähnlicher Vorgang radikaler Preissenkung eines Metalles ist übrigens gegenwärtig im Gange und aus vielen Gründen von allergrößtem Interesse. Gegenstand dieses Vorganges ist das in letzter Zeit vielgenannte Metall Beryllium, das ebenso wie das Aluminium ein Leichtmetall (sogar noch leichter als dieses) ist und gleichzeitig mit diesem vor jetzt etwa hundert Jahren von dem großen deutschen Chemiker Wöhler entdeckt wurde. Jahrzehnte hindurch blieb das Beryllium teils seiner Seltenheit und der Schwierigkeit seiner Gewinnung wegen, teils auch weil man mit diesem Stoff noch nichts Rechtes anzufangen wußte, unbeachtet. Erst nach dem Weltkriege wurde man auf die vielen und wertvollen Eigenschaften dieses Leichtmetalles aufmerksam, entdeckte man vor allem seine großen Vorzüge als Konstruktionsmetall für besonders hohe Beanspruchungen im Maschinenbau sowie seine ganz eigenartigen Eigenschaften zur hochwertigen Veredelung anderer Metalle durch Legierung. Aber freilich versagten bei diesem eigenartigen Metall zunächst alle Gewinnungsmethoden, versagte auch die Elektrizität, welche die Aluminiumerze so siegreich bezwungen hatte, vollständig. So kam es, daß noch vor etwa sechs Jahren ein einziges Kilogramm dieses Metalles an 50 000 Mark kostete, also das Mehrfache selbst des Preises des Platins. Seitdem hat man allerdings neue und erfolgreiche Methoden zur Gewinnung dieses Metalles erfunden und damit den Kilogrammpreis desselben bis auf 800 Mark gesenkt. Durch weitere Vervollkommnung der Gewinnung hofft man, den Preis des Metalles in etwa zwei bis drei Jahren sogar auf etwa 80 Mark je Kilogramm, also etwa auf den Stand des Silberpreises herabdrücken und dann mit einer großzügigen Verwendung dieses in vieler Hinsicht ganz einzigartigen Metalles beginnen zu können. Eine so weitgehende Preiserniedrigung wie beim Aluminium ist beim Beryllium allerdings ausgeschlossen, da sich letzteres nur viel seltener als jenes in der Natur findet. Auch das Metall Chrom hat eine ähnliche Laufbahn seines Preisstandes hinter sich; im Jahre 1874 kostete ein Kilogramm dieses Metalles noch rund 1800 Mark, heute dagegen nur noch etwa 8 Mark. Von den übrigen Unedelmetallen hat besonders noch das Quecksilber seit der Kriegszeit eine relativ bedeutende Preissteigerung erfahren. Während vor dem Kriege das Kilogramm dieses Metalles etwa 4,50 Mark kostete, beträgt sein heutiger Preis ungefähr das Dreifache, was im wesentlichen durch die in den letzten Jahren ganz bedeutend gesteigerte Inanspruchnahme dieses Metalles für wissenschaftliche, technische und industrielle Zwecke bewirkt worden ist.

Von größter Bedeutung sind des weiteren die Schwankungen gewesen, die der Preis der meisten Edelmetalle im Laufe der Zeit erfahren hat. Zwar haben sich die Preisschwankungen dieser Metalle in wesentlich engeren Grenzen gehalten als die der obenerwähnten, aber da die Edelmetalle in erster Linie die Münzmetalle und daher mehr als alle anderen Metalle die Träger und Wertmaßstäbe unseres Geldwesens sind, wirkten sich die Preiswandlungen gerade dieser Metalle stets in schwerwiegender Weise im gesamten Wirtschaftsleben aus. So hat zunächst das Silber erhebliche Preiswandlungen zu verzeichnen gehabt. Während es Jahrhunderte hindurch auf dem Preis von etwa 175 Mark je Kilogramm stehen geblieben war, brachte der wirtschaftliche Umschwung nach dem Kriege von 1870/71 einen unaufhaltsamen Kurssturz dieses Metalles mit sich, der eng mit dem heftigen Kampf um die Silberwährung in den siebziger Jahren verknüpft war und den Preis des Metalles allmählich bis auf nahezu ein Drittel des früheren Wertes herabdrückte; dann hat sich der Preis des Silbers allmählich wieder gehoben und schwankt gegenwärtig um den Preis von 80 Mark das Kilogramm herum. In gerade umgekehrter Richtung, nämlich von unten nach oben, hat sich der Preis des Platins entwickelt. Jahrzehnte hindurch stand dieses Edelmetall auf der Preishöhe von etwa 800 Mark je Kilogramm; als dann aber die Geeignetheit dieses Metalles für bestimmte technische, vor allem elektrotechnische Zwecke bekannt wurde, die mit anderen Stoffen nicht in dem Maße zu erreichen waren, erfuhren Nachfrage und Verwendung dieses Metalles eine gewaltige Zunahme, der die vorhandenen Vorräte nur mit Mühe nachkommen konnten. Daher stieg der Preis des Platins innerhalb weniger Jahre auf das Mehrfache des genannten Ausgangspreises, hielt sich dann Jahre hindurch auf der Höhe von etwa 6000 Mark, hat aber seit der Kriegszeit eine abermalige Steigerung um das Doppelte erfahren und schwankt seitdem in dem Intervall von 9 bis 12 000 Mark je Kilogramm. Eng verknüpft mit den Preisschwankungen des Platins sind auch die des Palladiums, eines dem Platin sehr verwandten Metalles, das auch ähnlichen metallurgischen und technischen Zwecken wie dieses dient und

ebenfalls eins der kostbarsten Metalle ist. Sein Preis beträgt etwa 60 Prozent von demjenigen des Platins, und dieses Preisverhältnis hat das Palladium im Wechsel der Zeiten und Verhältnisse immer getreulich eingehalten. Platin und Palladium sind übrigens keinesfalls die teuersten Metalle, wie es in Laienkreisen gern angenommen wird; sie werden im Preise vielmehr ganz bedeutend übertroffen von zwei anderen Stoffen aus der Gruppe der Platinmetalle, dem Osmium und dem Iridium, weißen, harten und ungemein widerstandsfähigen Metallen, die auch dem Laien durch ihre Verwendung für die Spitzen der Federn der Füllfederhalter bekannt sind. Ein Kilogramm dieser seltenen Metalle kostet rund 35 000 Mark, übertrifft also den Preis des Platins um reichlich das Dreifache.

Sehr im Gegensatz zu dem schwankenden Verhalten der genannten Edelmetalle hinsichtlich ihres Preises steht das Gold, der Typus des Edelmetalles und zugleich das preisbeständigste unter allen Metallen. Das Gold ist jedenfalls von so weitgehenden Preisschwankungen, wie sie bei den anderen Metallen zu verzeichnen sind, nahezu völlig verschont geblieben und hat seinen Preis von rund 2800 Mark je Kilogramm nicht nur seit Jahrzehnten, sondern sogar seit Jahrhunderten beibehalten. Zwar sind im Laufe des letzten halben Jahrhunderts zu wiederholten Malen neue und sehr bedeutende Goldlager entdeckt worden, wodurch die Goldproduktion gegen früher um das Mehrfache gesteigert worden ist, aber in demselben Maße ist auch der Bedarf des Weltmarktes an Gold für Münz- und Schmuckzwecke gestiegen, so daß der Goldpreis auch hierdurch keine nennenswerte Erschütterung erfahren hat, und auch die Entdeckung weiterer Goldlager dürfte hieran in absehbarer Zeit kaum etwas ändern. Mit dieser Beständigkeit seines Wertes ist das Gold die Grundlage der Geldwährung und damit der Preisbildung des Weltmarktes nicht nur für die anderen Metalle, sondern für alle Stoffe und Waren überhaupt geworden. Mit dieser Unerschütterlichkeit in Wert und Preis ist das Gold, obwohl es heute im Preise weit hinter dem Platin zurücksteht, dennoch für unser gesamtes Leben und Wirtschaftswesen von ungleich größerer Bedeutung als jenes geworden, ist es nach wie vor Krone und König aller Metalle. Die rühmliche Redensart „treu wie Gold" hat das gelbe Metall auch in seiner Eigenschaft als Wertträger und Wertmaßstab im Laufe der Wirtschaftsgeschichte in vollem Umfange gerechtfertigt.

Aber auch die allerkostbarste Substanz, die es auf Erden überhaupt gibt, rechnet zu den Metallen, nämlich das — Radium. Dieser vielgenannte Stoff, der unserer Naturerkenntnis eine ganz neue Phase der Entwicklung erschlossen hat, unseren Naturforschern freilich auch heute noch so manches Rätsel aufgibt, sticht, was den Preis anbetrifft, alle anderen Stoffe aus; selbst der kostbare Diamant, mit dessen Preis von etwa 300 bis 400 Mark pro Karat (1 Karat = 0,205 Gramm), auch die Edelmetalle nicht im entferntesten konkurrieren können, ist gegen das Radium ein sehr wohlfeiler Stoff. Denn ein einziges Gramm Radium kostet rund eine Viertelmillion Mark, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß der gegenwärtige gesamte Weltvorrat an reinem Radium auf einem Teelöffel fortgetragen werden könnte. Ob und wie weit dieser Preis, der das Radium in des Wortes weitgehendstem Sinne in die Kategorie der „unbezahlbaren" Dinge einreiht und es zur weitaus kostbarsten Erdensubstanz erhebt, in absehbarer Zeit eine Erniedrigung erfahren kann, vermag heute kein Mensch zu sagen.

Eine vollständigere und genauere Übersicht über die gegenwärtigen Preisverhältnisse auf dem Metallmarkt bietet die folgende Tabelle, in der die wichtigeren Metalle nach der Rangordnung ihrer Preise angeführt sind. Es kostet gegenwärtig in runder Zahl:

1 kg	Eisen	0,10 Mk.		1 kg	Thorium	40.— Mk.
	Blei	0,50 „			Selen	45.— „
	Zink	0,55 „			Silber	80.— „
	Antimon	0,90 „			Kalium	110.— „
	Kupfer	1,80 „			Titan	200.— „
	Aluminium	2.— „			Beryllium	800.— „
	Nickel	3,50 „			Gold	2800.— „
	Zinn	4,20 „			Barium	3100.— „
	Natrium	4,50 „			Palladium	6000.— „
	Chrom	8.— „			Platin	10 000.— „
	Quecksilber	13.— „			Iridium	35 000.— „
	Magnesium	35.— „			Osmium	35 000.— „

Die in dieser Tabelle angegebenen Preise sind Durchschnittswerte, die, wie bereits betont, in der Praxis des Metallhandels kleineren oder größeren Schwankungen nach oben oder nach unten unterliegen, immerhin aber einen guten Überblick über die gegenwärtige Preisgestaltung auf dem Metallmarkte, die von der vor dem Kriege nicht unerheblich abweicht, gestattet. Im übrigen sind die Preise der Metalle ein Gebiet, auf dem ständig Überraschungen zu erwarten sind, Überraschungen, die vor allem durch den unaufhaltsamen Fortschritt der Technik ausgelöst werden, die auf der einen Seite durch neue und verbesserte Gewinnungsmethoden oftmals zu einem plötzlichen Preissturz eines Metalles führt, andererseits aber ebensooft durch plötzlich eintretenden gesteigerten Bedarf an einem bestimmten Metall den Preis desselben in die Höhe schnellt. Die ganze Geschichte der Metalle läßt nahezu ununterbrochen dieses Spiel der Dinge erkennen, und Vorgänge ähnlicher Art dürften auch in Zukunft auf dem Metallmarkte nicht ausbleiben, sind vielmehr jederzeit zu erwarten.

Vermischtes

Die Bedeutung der Verchromung für die Schmuckindustrie.

Wir erhalten zu diesem Thema aus unserem Leserkreise eine Anfrage, die uns ebenso wie ihre Beantwortung geeignet erscheint, in dieser technischen Frage aufklärend zu wirken. Wir lassen daher nachstehend Frage und Antwort im Wortlaut folgen:

Frage: Bezugnehmend auf den Artikel „Die Bedeutung der Verchromung für die Schmuckindustrie" von Eugen Werner, Werkmstr., in Heft Nr. 19 vom 17. 9. 1929 erlaube ich mir folgende Anfrage an den Verlag zu richten. Ich habe hier am Platze bei verschiedenen Firmen Muster-Brochetts verchromen lassen. Leider ist die Farbe nicht dem Silber ähnlich, sondern bläu-

lich bis grau, trotzdem die Brochetts auf Hochglanz vernickelt waren. Selbst die Firma Langbein-Pfannhauser-Werke lieferte uns die eingesandten Muster in einer nicht erwünschten bläulichen Farbe. Die Brochetts haben wohl Glanz, der aber zu blau wirkt.
Vielleicht ist Herr Werkmstr. Werner bereit, mir Auskunft zu geben, woran der Fehler liegt, daß die Farbe nicht dem Silber ähnlich ist, oder er kann mir eine Firma mitteilen, die ein Bad liefert, das eine reine silberweiße Niederschlagsfarbe gibt, wie dies im Artikel geschrieben wird, da meine Firma auch Schmuckgegenstände verchromen möchte. W. G.

Antwort: Ihre Anfrage genau zu beantworten, ist nicht ohne weiteres möglich, da hierzu mindestens ein Ansichtsstück notwendig ist. Wenn die Langbein-Pfannhauser-Werke Ihnen die Muster in einer bläulichen Farbe lieferten, so ist das in der Art des Artikels begründet. Die Farbe des Chromes ist ein hartes Weiß, während das Silber mehr reinweiß ist. Eine reine silberweiße Fläche wird beim Verchromen nie erzielt, sondern nur eine silberähnliche.
Die Reinheit des Tones erhält man, wie gesagt, nur in der Chromfarbe. Der Ihnen gelieferte Ton der Brochetts wird sich also nicht ändern lassen; da Chrom eben doch Chrom bleibt und nicht zu Silber wird.
Wie mir aber andererseits bekannt ist, wird gerade in Pforzheim die Verchromung von Silberwaren zum Schutze der Waren gegen Oxydation vielfach angewandt und derart behandelte Ware gewinnt dadurch an Wert, daß sie nicht mehr anläuft. Schwarze Silberwaren sind noch weniger beliebt als der geringe Unterschied in der Farbe.
Ich wiederhole: es ist nicht möglich, eine reine weiße Silberfarbe beim Verchromen zu erzielen, sondern nur eine silberähnliche. Wenn die verchromten Teile Glanz haben, so ist ein reiner metallischer Chromniederschlag auf der Ware, der sich nicht ändern läßt. Eventuell wenden Sie sich einmal an die Firma Kadzik in Berlin zwecks Muster, doch werden Sie auch dort eben nur reine Chromniederschläge, die alle den kalten weißlichblauen Ton haben, erhalten. E. W.

Der „Mond der Berge".

Der persische König, Nadir Schach, der einen Teil des Mongolenreiches unterworfen hatte, brachte mit seiner Beute den großen Diamanten, der unter dem Namen „Mond der Berge" bekannt wurde, heim. Er schmückte seinen Thron damit, auf dem er das Gegenstück zu einem anderen Diamanten wurde, der die „Sonne des Meeres" hieß.
Im Jahre 1747 wurde er ermordet von aufständischen Truppen und seine Schätze geraubt; ein afghanischer Soldat bemächtigte sich des „Mondes der Berge" und anderer Edelsteine, darunter ein Smaragd von großer Schönheit, ein Rubin und ein prächtiger Saphir, dem man später den Namen das „Auge Gottes" gab.
Er begab sich nach Bassora und bot seine Kleinodien dem reichen armenischen Kaufmann Grigorii Lafarof-Shaffran an. Dieser beratschlagte erst mit seinen beiden Brüdern, die zugleich Teilhaber waren, brauchte aber einige Zeit, um sich die notwendigen Mittel zu diesem Kauf zu verschaffen.
Der Soldat wurde durch diese Verzögerung unruhig, glaubte, man wolle ihm eine Falle stellen und verließ heimlich die Stadt. Er ging nach Bagdad und verkaufte den „Mond der Berge" für 25 000 Piaster und 2 Rassepferde an einen Juden.
Er würde klüger gehandelt haben, wenn er in seine Heimat Afghanistan zurückgekehrt wäre, wo er ein großer Herr geworden wäre.
Doch die Vergnügungen der berühmten Kalifenstadt wurden ihm zum Verhängnis. Er verbrachte seine Tage bei Festlichkeiten und Gastereien im Kreise von Musikanten und schönen Sklavinnen.
Eines Tages kam der arglistige Shaffran in Bagdad an, sei es, daß er die Anwesenheit seines Mannes ahnte, oder daß er von einem der Korrespondenten, die er in der Stadt hatte, informiert worden war. Er wollte den berühmten Diamanten unbedingt besitzen und erklärte, daß er den Soldaten nicht mehr aus dem Auge verlieren würde, bevor der Kauf abgeschlossen sei.
„Es ist zu spät", sagte der Afghane zu ihm, „ich habe den Diamanten schon verkauft."
Der Armenier ging zu dem Käufer; der aber weigerte sich den Edelstein selbst für das doppelte, was er dafür bezahlt hatte, abzutreten.
Darauf ließ Shaffran seine beiden Brüder nach Bagdad kommen. Der Erfolg ihrer Beratung war, man müsse den Juden ermorden, um sich des Diamanten zu bemächtigen und ebenso den Soldaten, um sich einen lästigen Mitwisser vom Halse zu schaffen. So geschah es auch. Die beiden Körper wurden in einen Sack genäht und in den Tigris geworfen.
Aber nun erhob sich unter den drei Brüdern Streit. Jeder von ihnen wollte den Diamanten in persönliche Verwahrung nehmen.
Gregorii Lafarof-Shaffran wußte sich schnell zu helfen. Er tötete seine beiden Brüder, die ebenfalls in einem Sack in den Tigris geworfen wurden.
Der Armenier hielt sich in Bagdad nicht lange auf. Er ging über Damaskus und Konstantinopel nach Europa und zwar nach Amsterdam, von wo er mit verschiedenen Höfen in Unterhandlungen eintrat wegen Verkaufs seines Diamanten.
Die Kaiserin Katharina II., die für sein Angebot Interesse hatte, ließ ihn nach Petersburg kommen, wo der Minister Graf Panin ihn einige Zeit lang mit leeren Versprechungen hinhielt, in der Hoffnung, den Stein auf wohlfeile Weise zu erwerben.
Da verschwand Shaffran plötzlich und man verlor ihn während der folgenden 10 Jahre aus dem Auge. Nach dieser Zeit fand ihn der Minister Katharinas II. in Astrachan wieder. Diesmal machte er keine Schwierigkeiten mehr und der Kauf fand statt für eine Summe im Werte von 90 000 Livres Sterling, eine Rente von 4000 Livres und ein Adelspatent.
Shaffran, dessen Verbrechen nach seiner Flucht aus Bagdad entdeckt worden waren, konnte nicht mehr in sein Vaterland zurückkehren und blieb in Astrachan wohnen, wo man ihn den Mann mit den Millionen nannte.
Er verheiratete sich und hatte sieben Töchter, für die er leicht Gatten fand. Aber dort erreichte ihn auch die rächende Nemesis. Einer seiner Schwiegersöhne gab ihm in einem Trinkpokal Gift.
So mußte er auf die gleiche Art, wie der arme afghanische Soldat sterben.

Werbe-Ecke der „Goldschmiedekunst"

Die Werbewoche in Köln

Schon einige Tage vorher begann es. Es gab einen Presseteе, und eine kleine bescheidene Notiz in der Tagespresse wies auf ein bevorstehendes Ereignis, auf die Schmuckwerbewoche verbunden mit einem großartigen Schaufensterwettbewerb der Fachgeschäfte hin. In den Kinos zeigte man das Werbeplakat mit dem obligaten Werbespruch. Die Straßenbahnen, die in Köln immer noch sehr gemütlich und behutsam durch die Straßen schleichen, trugen fast alle das bekannte Plakat, eigentlich ein guter Platz, denn bei dem langsamen Tempo der Bahnen hatte man Muße genug, die Plakate zu studieren. Auch an den Litfassäulen das Plakat. Der Totensonntag brachte den Auftakt, mit einem Male waren 93 Schaufenster der Juweliere und Uhrmacher Kölns verändert, ein bescheidenes Schildchen repräsentierte sich, auf dem zu lesen stand „Zum Wettbewerb angemeldet". Das muß gleich vorausgeschickt werden, ohne den Schaufensterwettbewerb wäre die Werbewoche sang- und klanglos wie in den vorhergehenden Jahren im Sande verlaufen. So war die Sache allerdings anders, denn was die Hauptsache bei solchen Veranstaltungen ist, das wurde voll erreicht, nämlich die Aufmerksamkeit und das Interesse des breiten Publikums. Die dekorierten Schaufenster, besonders natürlich die besten darunter, bildeten das Stadtgespräch, und auch heute wird noch in vielen Betrachtern die Erinnerung an das Gebotene wach sein.

Es ist vor allem für alle, die sich eifrig für die Neugestaltung des Juwelier- und Uhrmacherschaufensters eingesetzt haben, eine große Freude und Genugtuung, daß alle die gutgemeinten und ernsthaften Bestrebungen erkannt und zum Teil in hervorragender Weise in die Tat umgesetzt worden sind. Der Fachpresse, der Fachschule in Gmünd und auch dem Zentralausschuß dürfte wohl in erster Linie hohes Lob zu zollen sein, allerdings müssen auch die Bestrebungen der Juweliere voll anerkannt werden, die sich in seltener Weise angestrengt haben zu beweisen, daß sie etwas von dem neuen Zeitgeist in der Schaufenstergestaltung verspüren. Es sind da eine Anzahl Dekorationen entstanden, die vollen Anspruch darauf erheben können, als Schaufenster unserer Zeit hingestellt zu werden. Vor vielen Schaufenstern drängten sich die Leute zu gewissen Zeiten derartig, daß man Mühe hatte, auch einen Blick in die Auslage zu werfen. Mancher Ruf des Entzückens wurde laut und besonders gut gelungene Schaufenster waren in vieler Munde.

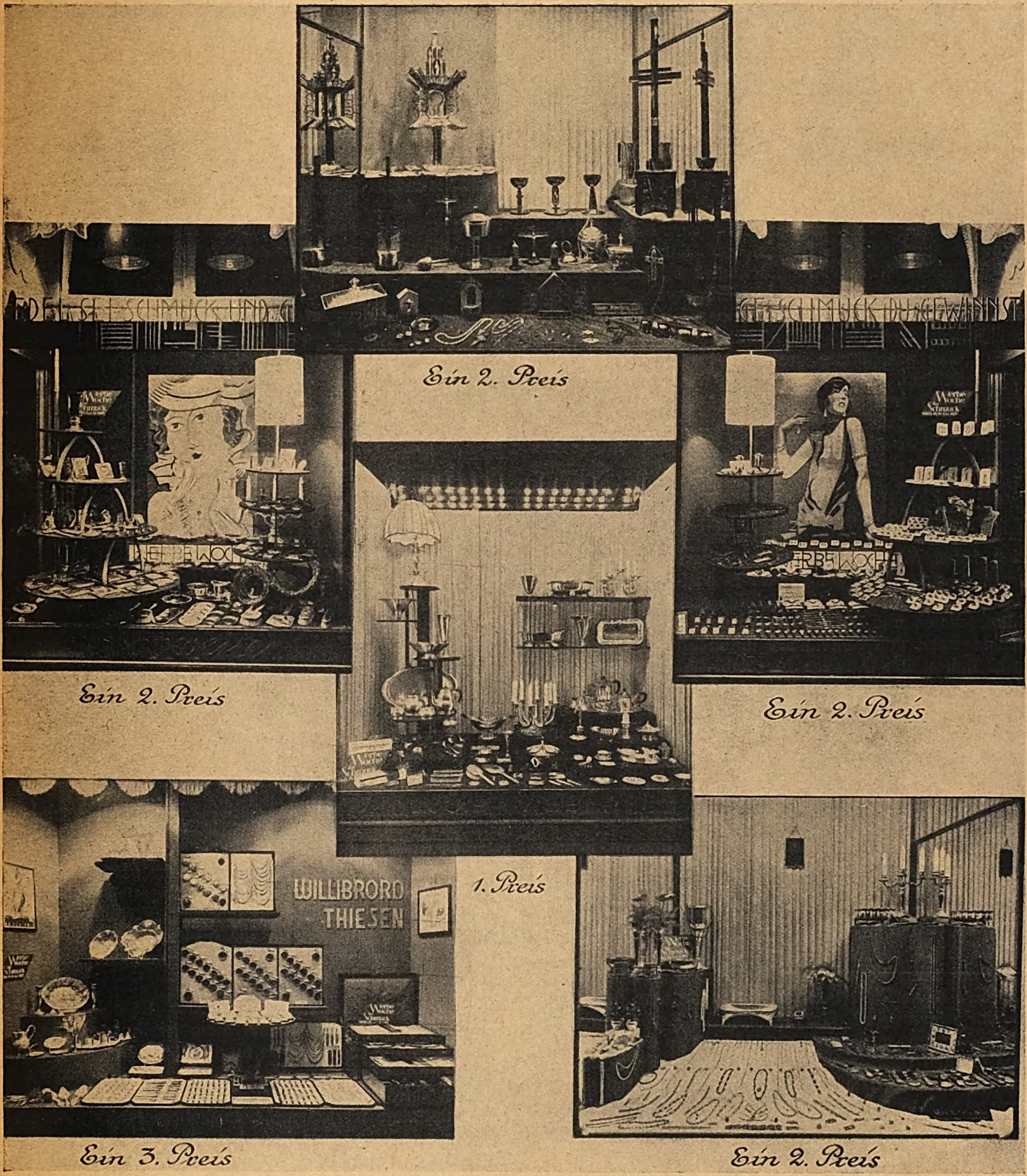
Auch das Preisgericht, das sich bekanntlich aus fünf Herren zusammensetzte, hatte bestimmt keine kleine und leichte Arbeit zu verrichten. Es mußten 93 Fenster in allen Stadtteilen beurteilt werden. Der Leiter der Gmünder Werbeklasse hatte für die Beurteilung die Richtlinien an die einzelnen Herren verteilt. Außerdem erhielt jeder Preisrichter 93 vorgedruckte Bewertungskarten. Die Bewertung erfolgte nach dem bekannten Punktzahlsystem. Trotz bester Vorbereitung nahm die Beratung des Preisgerichts nahezu vier Stunden in Anspruch. Das mag bedeuten, daß die gerechte Beurteilung ziemlich schwierig war. Die Richtlinien der Gmünder Fachschule lassen ja deutlich erkennen, was alles verlangt wurde, und vor allem was bei der Preisverteilung zu berücksichtigen war.

Über das Ergebnis ist hier schon berichtet worden, obwohl im Verhältnis nur verschwindend wenig Juweliere beteiligt waren, fiel der einzige erste Preis an den Juwelier Louis Weber. Er erhielt diesen Preis für ein wirklich schönes, fast märchenhaftes Silberfenster. Die Rückwand und die Seiten des Schaufensters himmlisch mit hellfarbener Seide bespannt, vorn im Fenster leicht stufenförmiger Aufbau mit dunklerem Bezug, hier Kleinsilbergerät geschmackvoll und nicht überladen gruppiert. Als Prachtstück ein herrlicher moderner achtarmiger Leuchter. Überhaupt sah man in diesem Fenster nur moderne Gegenstände. Links im Fenster ein Aufbau mit nach oben kleiner werdenden runden Scheiben, auf diesen Silbergerät. Rechts zwei schmale längliche Etagen, auch hier Silbergerät. Eine Symphonie in Silber! Ganz ausgezeichnet wirkt der strenge Rhythmus der Linien und Flächen. Man kann hier nur sagen: „Schön!" Ein wirklicher erster Preis.

Einen zweiten Preis erhielt der Goldschmied Alois Kreiten, der Kölner Obermeister. Trotz ruhigster Gesamtwirkung haben wir es hier mit einer Dekoration zu tun, die unbedingt fesselnd wirkt. Erhöht wird die Anziehungskraft dieses Fensters durch sehr geschickte Farbenzusammenstellungen der verwendeten Stoffe. Auch ein zweites Fenster mit kirchlichen Geräten war in seiner Wirkung vortrefflich und ob der Eigenart der Ausstellungsobjekte ganz bestimmt eine gute Lösung.

Eine sehr hübsche und in Köln viel bewunderte Idee offenbarte ein Preisträger des dritten Preises, der Juwelier und Uhrmacher F. Linn. Hier bildete eine auf einem zartschimmernden Kissen liegende Damenhand den Clou der Dekoration. Und was die Hauptsache dabei war, die Hand war geschmückt, und zwar mit prachtvollen Ringen und Armbändern. Ein dunkler nach oben verlaufender Stoff, liegt auf vier Stufen, gleichzeitig wird die Auslage dadurch geteilt, prächtige Farbenwirkung, denn alle anderen mit Stoffen bespannten Seiten und die Rückwand sind in hellen Tönen gehalten. Bemerkenswert ist die Wareneinteilung, nämlich links Geschenke für die Dame, rechts solche für den Herrn. Ohne Zweifel, ein gelungenes Fenster!

Aus der Gruppe der vierten Preise muß das Schaufenster des Juweliers Karl Wagner erwähnt werden. Hier ist der stufenförmige Aufbau in dreiteiliger Form besonders interessant. Der darübergelegte Stoff, welcher in die untere Region des Fensterraumes verläuft, hebt sich gut von den hellen Wänden des Fensters ab. Hier ist vor allem der Beweis geliefert, daß man auch mit verhältnismäßig viel Ware dank der weiten Stoffflächen noch sehr gute Einzelwirkungen erzielen kann.



Kölner Werbewoche. Ein Teil der prämiierten Schaufenster.

Von den weiteren Preisträgern sind die Auslagen der Juweliere Bernhard Dahmen (ein zweiter Preis), Carl Modemann (ein fünfter Preis) und Gustav Schmitz (ein fünfter Preis) noch lobend zu erwähnen. Hier tritt das Verständnis für Aufmerksamkeitserregung, der Sinn für plastischen Aufbau und neuartigen Linienrhythmus hervorragend gut in Erscheinung. Hier sind überall modernste Schaufensterdekorations-Hilfsmittel in mustergültiger Weise angewandt worden.

Auch über die Schaufenster der Uhrmacher muß einiges gesagt werden, zumal es mitunter recht schwierig war, diese Fenster als Uhrmacherschaufenster zu erkennen. Auch hier Silbergerät, Schmuck und wieder Schmuck, in manchen Fenstern erscheinen die Uhren fast als

Nebenartikel! Das sollte den Juwelier eigentlich nur noch mehr anfeuern, es ist doch auch recht merkwürdig, daß unter den 93 Fachgeschäften, die sich am Wettbewerb aktiv beteiligten, nur 13 Juweliere vertreten waren. Sonderbar, recht sonderbar, kann man da eigentlich nur sagen.

Einen der beiden zweiten Preise holte sich der Juwelier und Uhrmacher Jakob Eschweiler. Aufsatzartig links und rechts zwei Scheibenständer, auf diesen die verschiedensten Gegenstände, wie Schreibtischutensilien, Zigarettenetuis, Schmuck-Tischuhren, Bonbonnieren, Leuchter und andere Sachen und Sächelchen. Alles hübsch übersichtlich und geschmackvoll ausgelegt. Im unteren Teil des Fensters in schräg verlaufender Anordnung Toilettengegenstände, Silberservices und Schalen. Rechts, besonders für die abendliche Wirkung gedacht, eine prachtvolle Lampe mit mattem röhrenförmigen Schirm, die dem ganzen etwas Magisches verleiht. Durch ein gemaltes Schaufensterrückwandbild, daß an die Arbeiten der Schule Reimann erinnert, wird eine besonders starke Blickfangwirkung erreicht. Dieses Schaufenster reizt zweifellos zum Verweilen, es ladet ein und zwingt zu intensiver Betrachtung.

Ebenfalls interessant ist das mit einem dritten Preis bedachte Schaufenster des Uhrmachers Thiesen. Hier ist eine klare Warenaufteilung vorgenommen und recht glücklich gelöst worden. Linker Hand Silber auf stufenförmigem Aufbau. Darüber seitlich auf zwei Querteilen Silberschalen und ein Kaffee-Service. Dann eine starke Scheidewand von oben nach unten, die rechter Hand zwei Drittel der Auslage für Tabletts mit Uhren und Ketten freiläßt. Ganz rechts ein kompletter Besteckkasten. Im ganzen Vordergrund Uhren, Schmuck und kleine Silberteile, in der Mitte tischartiger Aufbau, auf runder Platte Juwelen. Dieses Fenster fasziniert durch seinen klar gegliederten Aufbau, die große Linie herrscht vor, ein Schaufenster, wie man es sich für edle Waren in unserer Zeit einfach nicht besser denken kann.

Über die anderen diesmal nicht prämiierten Schaufenster muß gesagt werden, daß, wenn man von einigen anerkennenswerten Ansätzen zu neuer Gestaltung absieht, noch recht vieles zu bemängeln ist. Die Richtlinien aus Gmünd lassen am besten erkennen, auf welche Dinge der größte Wert gelegt werden muß. Es wird hier noch viel erzieherische Arbeit zu leisten sein. Vielfach leiden die Fenster noch an dem Umstand, so viel wie möglich Ware in die Auslage zu bringen. Die Erkenntnis muß Platz greifen, daß so etwas heutzutage einfach nicht mehr möglich ist. Die Wirkung auf das Publikum bleibt hier vollkommen aus, und das ist doch gerade das Wichtigste. Auch auf die Gliederung der einzelnen Schmuckgattungen wird in Zukunft noch größeres Gewicht zu legen sein.

Trotzdem kann man über das Ergebnis dieses ersten Schaufensterwettbewerbes in der Schmuckbranche sowohl in bezug auf die erzielten Resultate als auch in bezug auf die Publikumswirkung ziemlich befriedigt sein. Man hörte doch überall in Köln, daß etwas los war. Von dieser Seite betrachtet, ist vielleicht noch keine Werbewoche der Schmuckbranche so beachtet worden wie die diesjährige.

Eine nicht gerade kleine Unterlassungssünde mag man darin erblicken, daß eigentlich recht wenig während der Werbewoche inseriert wurde. Auch waren es in erster Linie Uhrmacher, die inserierten. Es erschien zwar in den Tageszeitungen ein Inserat der Schmuckkultur, doch hätte es können schon größer sein, zumal sich der Einzelhandel nicht sehr aktiv an der Inserierung beteiligte. So kam es denn, daß die Inserate der Schmuckleute von Inseraten der Beleuchtungskörperbranche, ja von Installateuren und ähnlichen Firmen flankiert wurden. Besonders günstig war das gerade nicht. Man sollte übrigens auch davon absehen, das Schmuckplakat an den Litfassäulen erscheinen zu lassen, es ist sicher nicht das Richtige; Schaufenster, Straßenbahnen, feine Lokale und ähnliche Plätze genügen vollauf, vor allem verliert sich dann auch der pomphaft reklamemäßige Eindruck, mit dem fatalen Beigeschmack der Aufdringlichkeit, für eine so edle Branche sollte auch bei der Gemeinschaftswerbung der Weg einer dezenten vornehmen Werbung nicht verlassen werden. Das möge eine Lehre für die kommenden Werbewochen sein.

Zu bemerken wäre noch, daß der Beleuchtung der Schaufenster noch größere Beachtung zu widmen wäre. Nur bei sehr wenigen Fenstern waren die Bedingungen, die an zeitgemäße Beleuchtung gestellt werden müssen, restlos erfüllt. Im Zusammenhang hiermit sei darauf hingewiesen, daß man bei der Verwendung sehr dunkler Stoffe recht vorsichtig sein muß, dunkle Stoffe über das ganze Schaufenster verteilt, saugen das Licht auf, und der Gesamteindruck wird leicht tot wirken. Unbedingt müssen helle, reflektierende Farben überwiegen. Oft wurde auch noch der Fehler gemacht, daß zu helles und dabei unverdecktes Licht den Beschauer störte und was wichtiger ist, ermüdete. Die heutige moderne Beleuchtungstechnik ist immer unverdeckt, und gerade der Juwelier kann hiermit ausgezeichnete Effekte erzielen.

Sicher ist aus der diesjährigen Werbewoche und vor allem aus der Schaufensterkonkurrenz manche Lehre gezogen worden. Selbst bei nicht übermäßigem Optimismus wird man heute schon sagen können, daß sich die Früchte dieser Veranstaltung bald im gesamten Fach auswirken werden, die künftigen Werbewochen werden ferner nicht nur für die Branche selbst, sondern auch für das Publikum, also für die breite Öffentlichkeit zu einem bedeutungsvollen und mit Spannung erwarteten Ereignis werden.

Über den geschäftlichen Erfolg der Kölner Werbewoche läßt sich noch nichts allzu bestimmtes sagen, immerhin hörte man, daß in buntem Schmuck, in Kleinsilberwaren, aber auch in Brillantschmuck ganz nennenswerte Käufe getätigt wurden. Die Aufmerksamkeit des Publikums ist jedenfalls in hohem Maße geweckt worden und man kann nur den Wunsch aussprechen, daß sich die Veranstaltung auch in recht fruchtbarer Weise auf das Weihnachtsgeschäft auswirken möge. Nach übereinstimmenden Feststellungen ist die Beteiligung des Publikums am Fotopreisausschreiben der Schmuckbranche leider nicht so lebhaft, wie man erwarten sollte. Hier sollten sich die maßgebenden Kreise für etwas lebhaftere, energischere und mehr sichtbarere Propagierung einsetzen. Auch der Einzelhändler sollte noch einige Informationen erhalten, denn noch längst nicht alle Fachgeschäfte zeigen das Plakat des Foto-Wettbewerbes.

J. L.

INHALTS-VERZEICHNIS

ZUM 50. JAHRGANG 1929

Die mit einem * bezeichneten Artikel sind mit Abbildungen versehen

Abbildungen, Kunstgewerbliche

Abbildungen, Zu unseren

Aufsätze allgemeinen Inhalts

Aufsätze kunstgewerblichen Inhalts

Auslandsverbindungen

Siehe die einzelnen Nummern

Außenhandel und -nachrichten

Betrug, Diebstahl und Einbruch

Bezugsquellen-Nachweis

Siehe die einzelnen Nummern

Bücher und Zeitschriften

Edelsteinkunde und -handel

Fachschulnachrichten, Wettbewerbe

Fachtechnische Artikel

Frage- und Antwortkasten

Siehe die einzelnen Nummern

Gerichtliche Entscheidungen

Geschäftliche Mitteilungen

Handelsgerichtliche Eintragungen

Siehe die einzelnen Nummern

Innungen und Vereine

Jubiläen

Kalkulation und Buchführung

Lehrlingswesen, Fachausbildung

Messen und Ausstellungen

Metalle

Metallkurse

Siehe die einzelnen Nummern

Mode und Schmuck

Personalnachrichten

Siehe die einzelnen Nummern

Post und Zoll

Recht und Gesetz

Reklame, Werbung

Schaufenster und Laden

Steuerwesen

Todesfälle

Verschiedenes

Versicherungswesen

Vorlagenwerk

Werktätigen Goldschmied. Für den

Wirtschaftliche Aufsätze

Wirtschaft und Märkten. Von

Druck von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1

Deutschlands Handelsbeziehungen zum Ausland.

(Fortsetzung.)

Jugoslawien. Der bisherige vorläufige Handelsvertrag zwischen dem deutschen Reiche und dem Königreich der Serben, Kroaten und Slowenen vom 4. Februar und 5. Dezember 1921 hatte den Warenverkehr zwischen beiden Ländern nach dem Grundsatze der Meistbegünstigung geregelt. Um veraltete Bestimmungen zu beseitigen und die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den beiden Ländern auf erweiterter Grundlage zu regeln, wurde am 6. Oktober 1927 ein neuer deutsch-jugoslawischer Handelsvertrag unterzeichnet, der vorläufig am 20. Dezember 1927 in Anwendung gebracht wurde. Endgültig wurde der Vertrag am 6. Januar 1928 in Kraft gesetzt. Der Vertrag enthält im Gegensatz zu dem bisher in Geltung befindlichen, Tarifanlagen mit Zollbindungen und Zollherabsetzungen für eine Anzahl wichtiger Waren. Der Vertrag hat Geltung auf zwei Jahre, er kann dann jederzeit mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden.

Das deutsche Ausfuhrinteresse, dem die Tarifvereinbarungen in den von Jugoslawien abgeschlossenen Handelsverträgen mit Österreich, Italien und Belgien zugute kommen, erstreckt sich auf eine große Anzahl von Waren.

Kamerun. Nach dem Völkerbundspakt sind in dem Mandatsgebiet zolltarifarisch die Erzeugnisse aller Mitglieder des Völkerbundes, also auch deutsche, auf gleichem Fuße zu behandeln.

Kanada. Deutsche Erzeugnisse werden in Kanada dem Generaltarif unterstellt. Umgekehrt werden auch kanadische Erzeugnisse in Deutschland nicht meistbegünstigt behandelt. Mit Kanada sind Handelsvertragsverhandlungen bereits vor längerer Zeit eingeleitet worden. Es ist aber vorläufig wenig Aussicht vorhanden, daß diese zu einem günstigen Abschluß gelangen werden. Daß Kanada uns die englischen Vorzugszölle nicht einräumen will, mag als selbstverständlich hingenommen werden. Wenn uns aber Kanada nicht den Mitteltarif, auf den alle anderen Vertragsstaaten Anspruch haben, und weiter die zahlreichen Vertragssätze, die Frankreich genießt, zustehen will, dann haben wir an einem Handelsvertrage kein Interesse. Vorläufig ist man nur geneigt, uns die Meistbegünstigung für bestimmte Waren einzuräumen, wobei die französischen Vertragszölle noch ausgenommen sind. Die Liste dieser Waren umfaßt aber bei weitem nicht die Waren, die für die deutsche Ausfuhr nach Kanada wichtig sind.

Lettland. Die Handelsbeziehungen Deutschlands zu Lettland sind durch einen Vertrag vom 28. Juni 1926 geregelt. Es handelt sich um einen reinen Meistbegünstigungsvertrag, der keine Vereinbarung zum Zolltarif enthält. Ausgenommen sind die Begünstigungen, die Lettland an Finnland, Estland, Litauen oder Rußland auf Grund besonderer Vereinbarungen gewährt, sofern diese nicht auch dritten Staaten zugestanden werden. Zolltarifarische Abmachungen enthält der Vertrag nicht. Der Vertrag, der am 1. Dezember 1926 in Kraft getreten ist, kann mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden. Wird er gekündigt, so verbleibt als Grundlage der Wirtschaftsbeziehungen der Vertrag vom 15. Juli 1920, dessen Bestimmungen durch den neuen nur im einzelnen ausgeführt, aber nicht aufgehoben werden.

Liberia. Deutschland und Liberia behandeln sich gegenseitig meistbegünstigt. Ein Vertrag ist nicht vorhanden.

Libyen. Der deutsch-italienische Handelsvertrag erstreckt sich nicht auf die italienischen Kolonien. Deutsche Erzeugnisse werden aber — abgesehen von italienischen — nicht anders behandelt als die Waren anderer Länder.

Lichtenstein. Wie bei der Schweiz.

Litauen. Unter den neuen Staaten, die aus dem Weltkrieg als sogenannte Randstaaten an der deutschen Ostgrenze entstanden sind, nimmt die litauische Republik, zu der nunmehr auch das Memelgebiet gehört, eine wichtige Stelle ein. Der litauische Staat ist als solcher von den Großmächten im Jahre 1922 anerkannt worden. Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Litauen sind durch den Handelsvertrag vom 1. Juni 1923 geregelt, der erst am 5. Mai 1926 in Kraft getreten ist. Es handelt sich um einen reinen Meistbegünstigungsvertrag. Der Vertrag kann mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden. Der Abschluß eines Vertrages mit Tarifabreden ist in Vorbereitung.

Luxemburg. Siehe Belgien.

Marokko, französische Zone. Deutsche Erzeugnisse genießen in diesem Gebiete in den Zöllen die Meistbegünstigung auf Grund des deutsch-französischen Handelsabkommens vom 17. August 1927. Siehe bei Frankreich.

Marokko, spanische Zone. Deutsche Erzeugnisse werden in diesem Gebiete auf Grund des Handelsvertrages vom 1. Juni 1890 meistbegünstigt behandelt.

Memelgebiet. Seit dem 10. März 1923 ist die memelländische Zollgrenze mit Litauen aufgehoben. Für das Memelgebiet gelten die litauischen Zollbestimmungen.

Mexiko. Durch Vereinbarung mit der mexikanischen Regierung ist der Zeitpunkt für das Außerkrafttreten des von mexikanischer Seite gekündigten Handelsvertrages vom 5. Dezember 1882 bis zum 31. Dezember 1928 weiter hinausgeschoben worden. Über einen neuen Vertrag schweben seit längerer Zeit Verhandlungen. Beide Länder behandeln sich gegenseitig meistbegünstigt.

Mocambique. Nach dem deutsch-portugiesischen Abkommen vom 20. März 1926 werden deutsche Erzeugnisse in den portugiesischen Kolonien wie die Waren anderer fremder Nationen behandelt. Ausgenommen sind die Vergünstigungen, die Portugal und seine überseeischen Besitzungen haben.

Neufundland. Der deutsch-englische Handelsvertrag vom 2. Dezember 1924 ist auf Neufundland nicht ausgedehnt worden. Deutsche Erzeugnisse werden aber nicht differenziert.

Neuseeland. Ein Handelsvertrag ist bis jetzt zwischen Deutschland und Neuseeland noch nicht zum Abschluß gelangt. Da deutsche Erzeugnisse in Neuseeland nicht differenziert werden, werden seine Erzeugnisse in Deutschland mit Wirkung vom 1. Januar 1928 auch meistbegünstigt behandelt.

Nicaragua. Der Handelsvertrag zwischen Deutschland und Nicaragua vom 4. Februar 1896 war durch den Kriegszustand, der zwischen beiden Ländern bestanden hat, aufgehoben worden. Er wurde im Jahre 1924 durch Notenwechsel wieder in Kraft gesetzt. Es handelt sich um einen reinen Meistbegünstigungsvertrag, der mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden kann. Ausgenommen sind die Vergünstigungen, die Nicaragua einer der anderen mittelamerikanischen Republiken einräumt, solange diese nicht auch anderen dritten Staaten eingeräumt werden.

Niederlande nebst Kolonien. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden sowie den niederländischen Kolonien sind durch den Handelsvertrag vom 31. Dezember 1851 geregelt. Hierzu ist ein Abänderungsvertrag vom 3. Juni 1923 sowie ein Zusatzvertrag vom 26. November 1925 abgeschlossen worden. Es handelt sich um einen Meistbegünstigungsvertrag, der mit einer Kündigungsfrist von einem Jahre läuft. Er wurde erst am 10. Dezember 1926 ratifiziert, wohingegen die Zollvereinbarungen bereits am 1. Dezember 1925 provisorisch in Kraft gesetzt wurden.

Der Vertrag vom November 1926 führt die Herabsetzung einiger weniger Zölle für holländische landwirtschaftliche Erzeugnisse herbei. Als Gegenleistung wurde uns die Verlängerung des niederländischen Rohstoffkredites zugebilligt.

Norwegen. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Norwegen sind in erster Linie durch den Handelsvertrag vom 14. März 1827 geregelt, der damals mit Preußen abgeschlossen wurde. Beide Länder behandeln sich gegenseitig meistbegünstigt.

Österreich. Zwischen Deutschland und Österreich ist unterm 12. Juli 1924 ein Zusatzvertrag zu dem deutsch-österreichischen Wirtschaftsabkommen vom 1. September 1920 abgeschlossen worden. Neben Vereinbarungen zum Zolltarif sieht der Vertrag die gegenseitige Meistbegünstigung vor. Er kann mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden.

Am 3. Oktober 1925 wurde weiter ein Übereinkommen zur Regelung einzelner Zollfragen und am 21. Mai 1926 ein Zusatzabkommen, betreffend Tarifvereinbarungen abgeschlossen.

Im Juni und Juli 1928 fanden in Wien Verhandlungen über einen neuen deutsch-österreichischen Handelsvertrag auf einer breiteren Grundlage statt. Die Erörterungen erstrecken sich sowohl auf einen neuen Vertragstext wie auf die zu treffenden Tarifabreden. Bei beiden Verhandlungsgegenständen konnte bereits für eine Reihe von Fragen ein Einvernehmen erzielt werden. Für die noch offengebliebenen Fragen waren zunächst von beiden Seiten weitere Vorbereitungsarbeiten erforderlich, auf Grund deren die Verhandlungen am 2. Oktober 1928 in Berlin wieder aufgenommen worden sind.

Palästina, britisches Mandatsgebiet. Der deutsch-englische Handelsvertrag vom 2. Dezember 1924 ist durch Notenwechsel zwischen dem Auswärtigen Amt und der englischen Botschaft in Berlin vom 2. Dezember 1926 auf Palästina ausgedehnt worden. Deutsche Erzeugnisse werden in Palästina meistbegünstigt behandelt. Englische Erzeugnisse genießen keine Vorzugszölle.

Panama. Deutsche Erzeugnisse werden in Panama meistbegünstigt behandelt. Umgekehrt trifft dasselbe zu. Der am 21. November 1927 zwischen beiden Ländern auf der Grundlage der vollen Meistbegünstigung abgeschlossene Handelsvertrag ist noch nicht in Kraft getreten.

Paraguay. Paraguay hat durch Gesetz vom 19. Januar 1926 die Kündigung sämtlicher Handelsverträge mit europäischen Ländern beschlossen. Demgemäß hatte Paraguay auch den Meistbegünstigungsvertrag mit Deutschland vom 21. Juni 1887 am 26. Februar 1926 gekündigt. Durch Notenwechsel wurde der Vertrag dann bis zum 27. Februar 1929 verlängert. Über den Abschluß eines neuen Handelsvertrages sind Verhandlungen eingeleitet worden, es liegt bereits ein Entwurf vor.

Zollbegünstigungen, die Paraguay Nachbarländern gewährt, fallen Deutschland auf Grund der Meistbegünstigung nicht zu.

Persien. Der Handelsvertrag zwischen Deutschland und Persien vom 11. Juni 1873 ist von persischer Seite gekündigt worden. Er ist am 10. Mai 1928 außer Kraft getreten. Durch Notenaustausch vom 15. Mai 1928 ist ein provisorisches Abkommen vereinbart worden, das bis zum Abschluß eines neuen Vertrages Geltung behalten soll und mit einer Frist von 30 Tagen gekündigt werden kann. Beide Länder behandeln sich gegenseitig meistbegünstigt.

Peru. Deutschland und Peru behandeln sich gegenseitig auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation. Ein Vertrag besteht nicht.

Philippinen. Die Philippinen stehen seit 1898 unter amerikanischer Oberhoheit, haben aber seit 1916 eine eigene Verwaltung. Auf Grund des Handelsvertrages zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika vom 8. Dezember 1923 werden die beiderseitigen Erzeugnisse meistbegünstigt behandelt.

Polen. Bis zum 10. Januar 1925 waren die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen durch den Friedensvertrag von Versailles geregelt. Auf Grund dieses Vertrages waren wir gezwungen, Polen die einseitige Meistbegünstigung einzuräumen. Kurz vor Eintritt des 10. Januar 1925 war zwischen den beiderseitigen Regierungen vereinbart worden, daß bis zum 1. April 1925 der gegenseitige Warenaustausch den Zollsätzen des autonomen Zolltarifes unterstellt werden sollte. Man hoffte bis zu diesem Zeitpunkte einen Handelsvertrag abschließen zu können, eine Hoffnung, die sich aber als trügerisch erwiesen hat. Bis heute ist es noch nicht gelungen, mit Polen zu der gewünschten Vereinbarung zu gelangen. Polen stellte an Deutschland unerfüllbare Forderungen, in erster Linie hinsichtlich der Kohlen- und Schweinekontingente. Um Deutschland für die polnischen Forderungen gefügiger zu machen, sah sich Polen veranlaßt, die Einfuhr einer ganzen Reihe deutscher Erzeugnisse zu verbieten. Als Gegenmaßregel von deutscher Seite erschien darauf eine Verordnung über gewisse Einfuhrbeschränkungen für polnische Waren. Das bedeutete den Zollkrieg.

In den seit Anfang 1925 schwebenden zeitweise unterbrochenen Handelsvertragsverhandlungen mit Polen haben langwierige Verhandlungen über die gegenseitigen Zollsätze stattgefunden. Auf beiden Seiten sind eine Reihe von Zugeständnissen in Aussicht gestellt worden. Bei Abwägung der gegenseitigen Zugeständnisse darf nicht unbeachtet bleiben, daß das deutsche Entgegenkommen durchaus zu erträglichen Zollsätzen führt, während auf der anderen Seite das polnische Zollniveau bekanntlich derart hoch ist, daß auch relativ erhebliche Nachlässe noch kein in der Auswirkung brauchbares Zugeständnis darstellen. Außerdem bedingen die in Polen vorhandenen allgemeinen Einfuhrverbote die Einräumung ausreichender Kontingente, da andernfalls trotz etwaiger genügen-

der Zollnachlässe ein Absatz deutscher Erzeugnisse nach Polen unmöglich gemacht werden könnte.

Am 10. September 1928 sind die Verhandlungen mit Polen in Warschau wieder aufgenommen worden, als selbstverständlich wird dabei von deutscher Seite vorausgesetzt, daß vor dem Abschluß eines Handelsvertrages der durch die polnische Grenzzonenverordnung geschaffene unhaltbare Zustand revidiert werden muß. Hierbei sind gegenseitig Wunschlisten zum Zolltarif in neuer Fassung ausgetauscht worden, die sich der Struktur der deutschen Ausfuhr nach Polen entsprechend von deutscher Seite auf eine große Anzahl von Tarifpositionen erstreckt. Auf dem Zollgebiet ist die Lage besonders erschwert durch die zum 15. März 1928 erfolgte Valorisation der polnischen Zölle, die im allgemeinen 30%, jedoch für alle Waren typisch deutschen Ausfuhrinteresses 72% betrug und daher als eine bloße Valorisation nicht anerkannt werden kann.

Wir wollen uns der Hoffnung hingeben, daß es nunmehr gelingen möge, mit Polen zu einer Verständigung zu gelangen, die dem leidigen Zollkrieg ein Ende bereitet. Als Erfolg der bisherigen Verhandlungen ist ein am 30. November 1927 unterzeichnetes deutsch-polnisches Holzabkommen zu verbuchen, durch das Deutschland sich verpflichtet hat, ein Kontingent polnischen Schnittholzes in Deutschland einzulassen.

Portorico. Portorico gehört seit 1899 zu den Vereinigten Staaten von Amerika. Auf Grund des Handelsvertrages zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika vom 8. Dezember 1923 werden die beiderseitigen Erzeugnisse meistbegünstigt behandelt.

Portugal. Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Portugal sind durch das Handelsabkommen vom 20. März 1926 geregelt. Deutschland genießt in Portugal die Minimalsätze des jeweiligen portugiesischen Zolltarifes und Meistbegünstigung für die Zölle, die Portugal an Norwegen und die Niederlande zugestanden hat und künftig Frankreich, Großbritannien und den Vereinigten Staaten von Amerika gewähren wird. Portugal genießt in Deutschland die Meistbegünstigung. Auch in den portugiesischen Kolonien werden deutsche Waren ebenso wie die Waren anderer Nationen behandelt. Für den Fall, daß Portugal einer dritten Macht Vergünstigungen zugestehen sollte, auf die Deutschland nach vorstehendem keinen vertragsmäßigen Anspruch hat, und einen Antrag Deutschlands auf Bewilligung dieser Vergünstigung ablehnt, ist Deutschland berechtigt, das Abkommen mit einmonatiger Frist zu kündigen.

Rumänien. Da auf deutsche Erzeugnisse der rumänische Mindesttarif Anwendung findet, werden rumänische Erzeugnisse nach der Verordnung über die Anwendung der Meistbegünstigung vom 29. September 1924 (siehe bei Ägypten) in Deutschland ebenfalls meistbegünstigt behandelt. Ein Vertrag besteht nicht. Rumänien hat mit fremden Staaten nur Meistbegünstigungsabkommen ohne Tarifvereinbarungen abgeschlossen. (Forts. folgt.)

Aus Innungen und Vereinen

Glasschutzvereinigung der Uhrmacher Ostthüringens und des Landesverbandes Thüringen der Juweliere, Gold- und Silberschmiede.

Einladung zur außerordentlichen Versammlung am Sonntag den 4. August 1929 in Gera, vorm. 10 Uhr in der „Heinrichsbrücke".

Durch das Hinscheiden unseres bewährten Herrn Kollegen Otto Opitz, Gera, macht sich die Wahl eines Schatzmeisters nötig, weshalb wir alle unsere werten Mitglieder höflichst zu dieser Versammlung einladen.

Bei dieser Gelegenheit machen wir alle unsere Mitglieder darauf aufmerksam, daß alle Zuschriften nach der neuen Geschäftsstelle: Gera, Schützenberg 55 (Tel. 3195), zu richten sind.

Mit kollegialem Gruß!

gez. Walter Prell, Uhrmachermeister, 1. Vorsitzender.

Goldschmiede-Zwangsinnung für Ostthüringen zu Gera.

Einladung zur 3. Vierteljahresversammlung am Sonntag, dem 4. August 1929, vormittags 11 Uhr, in Weida, „Kaffee Seidel".

Tagesordnung: 1. Eingänge; 2. Vorlage und Besprechung der diesjährigen Zwischenprüfungsarbeiten; 3. Wahl eines Vertreters zum Reichsverbandstag in Kassel, evtl. Wünsche und Anträge für die Tagung; 4. Sonstiges. — Nach der Sitzung gemeinschaftliches Mittagessen im Ratskeller und anschließend Ausflug mit Damen nach dem Forst, Sängerehrenmal, Hohes Haus, Aumühle und zurück nach Weida.

Fritz Jahr, Obermeister.

Messen und Ausstellungen

Ausstellung bremischer Silberschmiedearbeiten.

Im Focke-Museum wurde am 20. Juni eine umfassende Ausstellung alter und moderner Silberschmiedearbeiten von bremischer Herkunft eröffnet. Es wurden außer den ansehnlichen Museumsbeständen an altbremischem Silber die edelmetallnen Meßgeräte sowohl der bremischen Kirchen wie auch der Kirchen benachbarter Dörfer und Städte im weiten Umkreis gezeigt. Im Hinblick auf die besondere Bedeutung der bremischen Silberindustrie ist der vom Mittelalter bis zur Biedermeierzeit reichenden historischen Ausstellung noch eine Schau ganz moderner Silbergeräte angeschlossen.

Fachschulnachrichten

Die **Staatl. Höhere Fachschule Schwäb. Gmünd** wird im laufenden Sommerhalbjahr von 169 Schülern, darunter 11 Schülerinnen, besucht. Aus Württemberg sind 133 Schüler, aus den übrigen deutschen Bundesstaaten 29 und zwar: aus Preußen 12, Sachsen 6, Bayern 5, aus Thüringen und dem Saargebiet je 2, aus Baden und Mecklenburg je 1 Schüler. Aus dem Ausland 7 und zwar: aus Deutsch-Österreich 3, aus der Schweiz und Norwegen je 2 Schüler.

Das Winterhalbjahr beginnt am 19. September.

Von Wirtschaft und Märkten

Lustlose Tendenz an den Metallmärkten.

Das internationale Metallgeschäft stand während der Berichtszeit völlig unter dem Eindruck der nachlassenden Kauftätigkeit von Handel und Industrie, was man in der Hauptsache auf die auch sonst stille Sommerzeit zurückführt. Es macht sich aber trotzdem eine weitere Verschlechterung der Gesamtlage

Jahres-Abschluß für 1928

		RM.			RM.
Einrichtungs-Konto	4 310,—		Mitglieder-Guthaben		28 500,—
Abschreibung	510,—	3 800,—	Unkündbare Kapitalseinlage . .		11 922,95
Kassen-Konto		1 429,33			40 422,95
Laufende Rechnung			Laufende Rechnung		
Schuldner		11 632,81	Gläubiger . .	19 028,96	
Waren-Konto			Darlehen . .	8 424,90	27 453,86
Lagerbestand		56 972,75	Ordentliche Rücklage		2 329,51
			Verlust- und Gewinn-Konto		
			Vortrag von 1927	80,74	
			Gewinn für 1928	3 547,83	3 628,57
		73 834,89			73 834,89

Mitgliederbestand am 31. Dezember 1927 . . . . 48 mit 119 Anteilen
Durch Tod und Kündigung schieden aus . . . . . 3 „ 5 „
Mithin Bestand am 31. Dezember 1928 . . . . . 45 mit 114 Anteilen
Die Mitglieder-Guthaben veringerten sich um RM. 6 750,— auf RM. 28 500,—.
Die Haftsumme der Mitglieder beträgt Ende 1923 RM. 28 500,—.

Berlin SW 19, den 31. März 1929.

Goldschmiede-Werkgenossenschaft / Berlin
Eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht

Der Vorstand:
E. Dunkel L. Schröder H. Willer

bemerkbar, die ihren Ausdruck in neuen Kursverlusten von Zink, Blei und Kupfer findet, während einzig und allein Zinn seine Aufwärtsbewegung fortgesetzt hat. Die Veränderung der statistischen Lage, in erster Linie die Zunahme der Erzeugung bei den drei erwähnten Hauptmetallen, muß man als ausschlaggebendes Moment für die Verschärfung der seit mehreren Wochen schon schwachen Tendenz ansehen.

Die Kupfervorräte sind gestiegen. Nach dem letzten Ausweis des amerikanischen Büros für Metallstatistik, der mit Anfang Juni abschließt, betrug die gesamte nord- und südamerikanische Raffinadeproduktion 162 000 Tonnen, die Ausfuhr 55 000 und der Absatz an die amerikanische Industrie 94 000 Tonnen. Aus der Steigerung der Erzeugung und dem Rückgang des Absatzes resultiert eine Zunahme der Bestände. Insgesamt wurden für Ende Mai von der bereits einmal erwähnten Stelle 331 000 Tonnen registiert gegenüber 295 000 Tonnen Ende März und 312 000 Tonnen Ende April. Bei den Elektropreisen kommt diese Verschlechterung der statistischen Lage noch nicht zum Ausdruck, weil bekanntlich hier das Kartell diktiert und vorläufig eine Herabsetzung der Preise noch nicht vorgenommen worden ist. Rohkupfer ging dagegen in Deutschland innerhalb der letzten zwei Wochen von ungefähr 145 auf 141 M. zurück und in England von $74^{1}/_{2}$ auf $71^{15}/_{16}$ Pfund Sterling.

Die Weltproduktion von Blei, die von Dezember bis einschl. Februar unter dem Einfluß der Restriktionen in Amerika zurückgegangen ist, ist jetzt wieder größer geworden. Sie betrug im März rund 160 500 Tonnen, im April 161 700 und im Mai 164 000 Tonnen. In England versucht man bereits seit Wochen mit Hilfe von Gerüchten über bevorstehende Kartellverhandlungen die Kurse zu stützen, was aber infolge der schlechten Aufnahmefähigkeit der Verbraucher in Europa und neuerdings auch in den Vereinigten Staaten nicht möglich war. Auch an den deutschen Märkten hat sich das Geschäft verschlechtert, seitdem die Russen nicht mehr wie im Mai und in der ersten Hälfte des Juni so aktiv sind. Der Preis für Berliner Terminware stellte sich am 28. Juni auf 48 und am 5. Juli auf $45^{3}/_{4}$ M. In England sind die Preise von $23^{15}/_{16}$ zu $23^{13}/_{16}$ Pfund auf $22^{13}/_{16}$ Pfund während der letzten zwei Wochen heruntergegangen. Im Gegensatz dazu notiert Neuyork mit 7 Cents unverändert, doch kann man überall Material unter diesem Preise bekommen.

Auch Zink lag während der Berichtszeit schwach und lustlos. Hüttenzink fiel in Deutschland von 52 auf 50 M. und Feinzink von 55 auf 54 M. Genau so wie bei Blei hat auch hier die Welterzeugung zugenommen. Sie betrug im März rund 137 900, im April 136 100 und im Mai 140 400 Tonnen. Es ist ein starkes Überangebot sowohl bei Fein- als auch bei Rohzink zu beobachten. Etwas besser sieht es lediglich in Amerika aus, wo trotz gesteigerter Produktion ein Rückgang der Vorräte eingetreten ist, weil die amerikanische Industrie in den letzten Wochen viel Material aufgenommen hat. Der Preis blieb bei fester Tendenz mit 6,70 Cents stabil.

Am Zinnmarkt ist die Aufwärtsbewegung fortgeschritten. Hamburg notierte am 25. Juni 407 zu 412 M., am 28. Juni 410 zu 414 und am 5. Juli 411 zu 416 M. In der Hauptsache spielen aber spekulative Einflüsse eine Rolle. Die Konferenz über die Regelung der Produktionsverhältnisse soll nunmehr in den nächsten Tagen in London bestimmt stattfinden und von der Verbindung der mehrfach erwähnten Anglo Oriental mit der amerikanischen Guggenheim-Gruppe verspricht man sich eine wesentliche Beeinflussung des Zinnmarktes. Die statistische Lage hat sich, soweit das reine Zahlenmaterial der Londoner Häuser in Betracht kommt, gebessert. Man darf aber nicht vergessen, daß ein großer Teil des Materials von Spekulanten aus dem Markt genommen wurde. Diese werden früher oder später einmal wieder verkaufen, so daß der an sich unsichere Markt selbstverständlich wieder nachgeben muß. London notierte für Standard per Kasse und 3-Monatslieferung am 19. Juni $201^{3}/_{4}$ zu 205 Pfund, am 1. Juli $202^{1}/_{4}$ zu $205^{1}/_{4}$ und am 5. Juli $204^{1}/_{2}$ zu $207^{3}/_{4}$ Pfund.

Die Edelmetallmärkte bewegen sich zurzeit parallel den Unedelmetallmärkten, obwohl, von produktionstechnischer Seite aus betrachtet, nur Zusammenhänge bei Silber bestehen. Die Zunahme der Blei-, Kupfer- und Zinkgewinnung wird in nächster Zeit schon die unsicheren Marktverhältnisse bei Silber wieder beeinflussen, so daß man annehmen kann, daß der Tiefstand von 24 d später einmal unterschritten wird. Die Vorräte sind sowohl in den Vereinigten Staaten als auch im fernen Osten gestiegen und die Zurückhaltung der Spekulanten in China und Indien läßt eine weitere Steigerung der Vorräte in Shanghai vermuten. Die Tendenz des Platinmarktes blieb unverändert. Weitere Abschwächungen sind vorläufig nicht eingetreten, aber es ist durchaus möglich, daß sich die Kurse in absehbarer Zeit weiter senken, um so mehr, als ein gewisser Gegensatz zwischen den tatsächlich bezahlten Preisen und den sogenannten offiziellen Notierungen besteht. Nach amerikanischen Veröffentlichungen ist der Verbrauch im vergangenen Jahre auf über 150 000 Unzen gestiegen, nachdem er bekanntlich 1927 auf ca. 122 600 Unzen gesunken war. Diese Steigerung des Verbrauchs kann aber nach unserer Auffassung dem Markt keinen vollen Ausgleich bieten für den Rückgang des Verbrauchs in Europa. Soweit das direkte Geschäft mit den Verbrauchern in Frage kommt, ist besonders an den deutschen Märkten wieder eine große Zurückhaltung zu beobachten, die natürlich ganz in Parallele zur Konjunktur und zur Jahreszeit steht. Die Großhandelspreise für Feinmetalle zeigten folgende Bewegung: Silber am 18. Juni in New York 53 Cents, am 25. Juni 25,375 Cents, am 28. Juni 52,50 Cents und am 5. Juli 51,875 Cents. Platin schwankt zwischen 65 und 67 Dollar. London: Silber am 21. Juni $24\frac{3}{8}$ zu $24\frac{7}{16}$ d, am 28. Juni $24\frac{1}{4}$ zu $24\frac{5}{16}$, am 5. Juli $24\frac{1}{16}$ d. Gold 84 sh $11\frac{1}{2}$, Platin offiziell $13\frac{7}{8}$ Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. In Berlin blieb der Preis für Platin mit 8 zu 10 M. unverändert und Gold wurde wieder mit 2,80 zu 2,83 M. genannt. Unter dem Einfluß der ausländischen Marktbewegung ging auch der deutsche Silberpreis zurück. Berlin notierte am 21. Juni 72,25 zu 74 M., am 28. Juni 21,25 zu 73 M. und am 4. Juli 70,75 zu 72,50 M. Am 5. Juli trat eine leichte Befestigung ein und der Kurs wurde mit 71,25 zu 73 M. notiert. In Anbetracht der unsicheren Verhältnisse handelt es sich aber wohl nur um eine vorübergehende Erscheinung, wie sie oftmals im Börsenverkehr als Reaktion auf starke Abschwächungen zu beobachten ist.

Marktbeobachtung.

Vom Deutschen Handwerksinstitut, Berlin, Abteilung für Betriebswirtschaft, Bonn.

Die Frage der Marktbeobachtung ist in der letzten Zeit in verstärktem Maße Gegenstand des Interesses sowohl der Wissenschaft als auch der Praxis geworden, in der Erkenntnis, daß neben der innerbetrieblichen Organisation die Verknüpfung der Einzelwirtschaften mit der Volks- und Weltwirtschaft entscheidend ist für deren wirtschaftliches Schicksal. Der Notwendigkeit, sowohl den Beschaffungsmarkt als auch den Absatzmarkt fortgesetzt im Auge zu behalten, kann sich auch der Handwerksbetrieb nicht entziehen, wenn er sich im Konkurrenzkampf behaupten will. Die räumlichen Grenzen des Marktes sind ihm nach beiden Seiten hin ziemlich eng gezogen, da im allgemeinen weder die Rohstoffe noch die Fertigwaren größere Versandspesen zu tragen vermögen. Die Beobachtung des Rohstoffmarktes ist besonders wichtig, wenn der Materialanteil an den Selbstkosten hoch ist und wenn die Preise starken Schwankungen unterworfen sind. Soweit die Preise kartellmäßig gebunden sind, bleiben sie verhältnismäßig konstant.

Der Markt der Rohstoffe, Kapitalien, Produktionsmittel und Arbeitskräfte ist dem Handwerker teils durch die Berichte der Organisationen und Fachzeitschriften in großen Zügen bekannt, teils ist er der Beobachtung durch Tätigung des Einkaufs bei einer Genossenschaft enthoben. Es soll nun nicht gesagt sein, daß die Beobachtung des Beschaffungsmarktes schon hinreichend entwickelt ist, aber im Vergleich zu der Betrachtung des Absatzmarktes ist sie bereits in erfreulichem Maße in Angriff genommen.

Die Beurteilung der Absatzmarktverhältnisse bietet allerdings auch größere Schwierigkeiten, insofern als der Handwerker hier als einer unter vielen Anbietern auftritt, einer Nachfrage gegenüber, deren Beeinflussung ihm im großen und ganzen nicht möglich ist, während er auf den Beschaffungsmarkt, soweit dieser nicht durch Kartelle vollständig gebunden ist, einen gewissen Einfluß auszuüben vermag, vor allem wenn die Einkaufsinteressen durch eine Genossenschaft wahrgenommen werden. Um so wichtiger ist es aber, die Schwankungen auf dem Absatzmarkt und ihren Einfluß auf den Umsatz, Beschäftigungsgrad und die Kosten- und Ertragsgestaltung zu kennen, damit die Produktion auf den voraussichtlichen Absatz möglichst genau abgestimmt werden kann.

Jede Absatzuntersuchung muß sich sowohl auf die Größe des Absatzraumes als auch auf die zeitlichen Schwankungen und die Art der Produkte erstrecken; diese Momente werden zwar getrennt erfaßt, aber sie bedingen sich zum Teil gegenseitig. Der Handwerksmeister muß zunächst feststellen, in welchem Umkreis er seine Erzeugnisse absetzen kann, wobei natürlich die Verhältnisse bei kunden- und ladenproduzierenden Betrieben verschieden liegen. Er muß untersuchen, ob nicht durch Übersetzung in seinem Gewerbezweig oder durch die Konkurrenz von Warenhäusern und Konsumvereinen sein Absatzgebiet so eingeengt ist, daß er entweder einen anderen Standort wählen oder durch Reklame, mit Hilfe der modernen Verkehrsmittel, durch Anschluß an eine Verkaufsgemeinschaft seinen Absatzradius zu vergrößern bestrebt sein muß. Wie weit diese Versuche von Erfolg begleitet sind, ist durch die Betriebsstatistik festzustellen. Es gilt ferner die typischen zeitlichen Absatzschwankungen, die im Laufe des Tages, der Woche, des Monats und des Jahres in den einzelnen Gewerbezweigen verschieden stark auftreten, zu erfassen und die Produktion mit ihnen in Einklang zu bringen. Die Veränderungen im Bedarf, die durch den Einfluß von Mode, Geschmack und technischem Fortschritt hervorgerufen werden, müssen dem Handwerker so rasch wie möglich bekannt werden, damit er sich darauf umstellen kann. Schließlich und vor allem sind auch die Einwirkungen der Konjunkturschwankungen auf die Absatzgestaltung des einzelnen Handwerksbetriebes zu untersuchen.

Diese verschiedenen Aufgaben der Absatzmarktbeobachtung sind zum Teil von den Einzelbetrieben, zum Teil von den handwerklichen Organisationen zu erfüllen. Die Untersuchungen der allgemeinen Absatzverhältnisse, die für alle Betriebe eines Gewerbezweiges oder eines bestimmten Gebietes Gültigkeit haben, bleibt den Gemeinschaftseinrichtungen vorbehalten, während der Einzelbetrieb die Besonderheiten seines Absatzgebietes erfassen muß. Es wird eine dankenswerte Aufgabe der handwerklichen Organisationen und Gewerbeförderungseinrichtungen sein, diese Absatzmarktbeobachtung zu pflegen und evtl. neue Märkte zu erschließen.

Aber mit der Beobachtung des Absatzmarktes allein ist nicht viel erreicht, wenn nicht die Ergebnisse nach feststehenden Gesichtspunkten ausgewertet werden können. Im Handwerks-

Edelmetallpreise

	27. 6. 29	28. 6. 29	1. 7. 29	2. 7. 29	3. 7. 29	4. 7. 29	5. 7. 29	8. 7. 29	9. 7. 29	10. 7. 29
Berlin:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	71.75/73.50	71.25/73.—	71.25/73.—	71.25/73.—	71.—/72.75	70.75/72.50	71.25/73.—	71.50/73.25	71.50/73.25	71.75/73.50
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.40	7.75/8.40	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.40	7.75/8.40	7.75/8.30
Gold 1 kg „	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2816	2800/2816	2800/2814
Silber „ „	72.20/73.20 bis 74.70	72.—/73.— bis 74.50	72.—/73.— bis 74.50	71.90/72.90 bis 74.40	71.70/72.70 bis 74.20	71.50/72.50 bis 74.—	71.90/72.90 bis 74.40	71.90/72.90 bis 74.40	72.30/73.30 bis 74.80	72.30/73.30 bis 74.80
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.00/28.20	2800/2820
Silber „ „	71.25/73.25	71.25/73.50	71.—/73.—	71.—/73.—	70.75/72.75	70.50/72.50	71.—/73.—	71.25/73.25	71.25/73.25	71.25/73.75
London:										
Platin Unze £	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	$13\frac{7}{8}$	
Gold „ sh	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{4}$	—
Silber „ d	$24\frac{1}{8}$	$24\frac{1}{4}$	$24\frac{1}{16}$	24	$23\frac{15}{16}$	$24\frac{1}{16}$	$24\frac{1}{16}$	$24\frac{3}{16}$	$24\frac{3}{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 30. Juni 1929 bis 7. Juli 1929:	74.—	78.—	85.—
„ „ 8. Juli 1929 „ 14. „ 1929:	73.—	77.—	84.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 27. Juni 1929. 1 g M.	N.as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

betrieb sind diese erst in geringem Umfang vorhanden. Darum ist es zunächst einmal notwendig, daß möglichst viele Einzelbetriebe ihre Daten, soweit sie mit den Absatzveränderungen in Beziehung stehen, den wissenschaftlichen Instituten zur Verfügung stellen, damit untersucht werden kann, welche Gesetzmäßigkeiten zwischen den Absatzmarktverhältnissen und dem Umsatz, der Kosten- und Ertragsgestaltung und dem Beschäftigungsgrad der Handwerksbetriebe bestehen. Erst dann vermag der Betriebsleiter seine Beobachtungen zu einer Förderung der Rentabilität des Betriebes mit Erfolg anzuwenden. Mit der Sammlung von Material und Bearbeitung der theoretischen Grundlagen dieses wichtigen Problems ist bereits begonnen worden. Die Ergebnisse werden in der Zeitschrift „Betriebsführung", Betriebswirtschaftliche Mitteilungen des Deutschen Handwerksinstituts, veröffentlicht werden.

Paris (Anfang Juli).

Die Geschäftslage ist nicht unbefriedigend.

Am geschliffenen Markt sind vornehmlich Fantasieartikel gefragt. Auch für runde Brillanten über 3 Gräns ist Interesse.

Am Rohmarkt wird gut gekauft. Die Preise sind fest.

London (Anfang Juli).

Am geschliffenen Markt ist es nicht sehr belebt. Interesse ist vorzugsweise für Fantasie-Modelle. Für die minderen Sorten ist die Nachfrage gering.

Am Rohmarkt ist die Situation befriedigender. Die gute Kauflust hält an. Die Preise sind fest.

In den letzten Wochen brachte das Syndikat Sendungen von South West Africa-, Jagersfontein- und Premierdiamanten auf den Markt, für die das Interesse sehr stark war.

Wie aus Südafrika berichtet wird, sind neuerdings auch amerikanische Schleifer hinüber gekommen, um für die South Africa-American Diamond Corp. in einer neuen Schleiferei tätig zu sein. Überhaupt ist in der südafrikanischen Schleifindustrie eine starke Aufwärtsbewegung zu verzeichnen. Verschiedene — wie die von Rosenstrauch und Korbf — beginnen sich schon zu vergrößern. Mit welchem Optimismus man drüben die Entwicklung beurteilt geht aus einem Interview mit dem Herrn Rosenstrauch hervor. Er meinte, daß die Grundlage für eine bodenständige Schleifindustrie nunmehr gelegt sei und daß in den nächsten 15 Jahren so zwischen 5 bis 10 000 Personen dauernd in den Schleifereien tätig seien würden.

Weiterhin beabsichtigt die Debeers Consolidated Mines für das erste Halbjahr 1929 eine Interimsdividende von 10% für den Anteil auszuschütten.

Amsterdam (Anfang Juli).

Die Situation hat sich nicht wesentlich verändert. Einige Auslandskäufer sind wohl am hiesigen Markt eingetroffen; doch sind keine besonderen Transaktionen zu verzeichnen. Auch die gezahlten Preise sind unbefriedigend.

Am geschliffenen Markt sind Fantasieartikel, besonders gute Qualitäten Senale bevorzugt. Doch ist das Angebot zurzeit sehr stark und wirkt sich in der Preisbildung aus. Weiße Melees waren gut gefragt. Emerauds finden nicht schwer Käufer. Gesucht waren schöne große Steine von 3 Karat und höher. Blau-weiße Piqués waren leicht unterzubringen. Auch für „Silvercape" war Interesse vorhanden. Die Nachfrage nach den minderen Sorten war gering. In Rosen war der Umsatz mäßig.

Am Rohmarkt ist die Tendenz recht wechselnd. So besteht wenig Kauflust für die Bürgerqualitäten und die minderen Sorten Melees. Auch Industrieware und Kapjes sind nicht groß interessiert. Dagegen hält die Nachfrage nach Fantasie-Modellen an, hauptsächlich wieder nach Senalen. Überhaupt sind die besseren Sorten ohne große Schwierigkeit unterzubringen. In Kloofsel wurde noch einiges getätigt. Sonst wurden

für gewöhnliche Rohware noch immer sehr schlechte Preise gezahlt.

Durch die Zahlungseinstellung eines Prager Juweliers wurden auch einige hiesige Händler betroffen. Die Passiven betragen 13,5 Millionen Tschechenkronen, denen 6,5 Millionen Activa gegenüberstehen.

Im Monat Mai betrug die Ausfuhr aus den Niederlanden nach den Vereinigten Staaten:

geschliffene Diamanten	21 716 Karat	im Werte von	2 508 036 Doll.
Rohware	3977 „	„ „ „	51 019 „
Industrieware	251 „	„ „ „	3217 „
Puder	1318 „	„ „ „	520 „

Nach den Philippinen wurden ausgeführt:

geschliffene Diamanten	58 „	„ „ „	520 „

Antwerpen (Anfang Juli).

Es ist noch immer ziemlich still. Die Zahl der Auslandskäufer ist gering.

Am geschliffenen Markt ist das Angebot sehr groß, es ist daher schwierig, zu guten Abschlüssen zu kommen. Baguettes sind noch immer bevorzugt. Für Melees ist Interesse. Achtkant finden noch Käufer.

Am Rohmarkt hält die Nachfrage nach Fantasieartikel an. Die Preise sind sehr fest.

Verlust einer Einschreibesendung.

Am 24. Juni 1929 ist von Köln nach Dessau ein Einschreibebrief abgeschickt worden, der in Dessau nicht angekommen ist.

Inhalt des Briefes: 133 Brillanten 16,32 Karat, 53 Brillanten 6,23 Karat. Es handelt sich bei beiden Partien um gute, melangierte Brillanten in der Größe von 0,05 Karat bis 0,25 Karat. Ferner: 1 Ring-Zungenschiene 585 Gold mit Platinkrone und 1 Brillant 0,80 Karat.

Bei evtl. Angebot wird gebeten die Ware festzuhalten und die Kölner Postüberwachungsstelle, Köln, zu benachrichtigen.

Gerichtliche Entscheidungen

Bestecke, die vom Kunstschutzgesetz mit umfaßt werden.

Die Klägerin, eine süddeutsche Metallwarenfabrik, brachte im Jahre 1921 ein neuartiges Besteckmuster heraus. Der Stiel des Eßgeräts ist fächerartig in 5 Längsflächen eingeteilt, von denen die mittlere etwa ein Drittel der Gesamtbreite des Stieles einnimmt. Die Fächereinteilung erstreckt sich auf etwas mehr als die Hälfte des Stieles, nach seinem Ende zu läuft sie in drei leicht geschwungenen, mit einer Perlenverzierung versehenen Bogen auf jeder Seitenhälfte aus, die Mittelfläche endet zungenförmig. Das andere Ende der Flächeneinteilung schließt mit einem Ornament ab. Das restliche Drittel des Stiels ist glatt gehalten. Diesem Besteckmuster gab die Klägerin die Bezeichnung „Modell 900“ und meldete es zum Musterregister des Amtsgerichts Geislingen an. Im Jahre 1922 erfolgten Anmeldungen unter Beifügung von Abbildungen: „901 Tafellöffel“, „902 Gabel“, „903 Messer“, „904 Dessertlöffel“, „905 Dessertgabeln“, „906 Dessertmesser“, „907 Kaffeelöffel“. Die Anmeldungen sind unter Nr. 287 im Jahre 1921 und unter Nr. 292 im Jahre 1922 eingetragen worden. Der Musterschutz für die Anmeldung Nr. 287 ist verlängert und besteht noch bis zum 16. August 1930. Die beklagte Firma, eine Besteckfabrik in Sachsen, stellt gleichartige Bestecke mit der Fünfereinteilung her; nur fehlt bei ihnen das Perlenornament der Bogen. Auch ist das kleine Ornament etwas anders gestaltet. Dieses Muster kam dadurch zustande, daß die Beklagte einem Künstler in Elberfeld den Auftrag gab, ein Flächenmuster herzustellen, „fünfteilig, in der Art der beifolgenden Skizze“. Dabei sollte auf die Teilung der Stielfläche durch 4 Linien Wert gelegt werden. Die Klägerin behauptet, das Muster der Beklagten sei eine genaue und bewußte Nachbildung ihres Musters „Modell 900“. Sie verlangt deshalb in der gegenwärtigen Klage Verurteilung der Beklagten zur Unterlassung der Nachbildung, Vernichtung der Fertigfabrikate mit Vorrichtungen und Feststellung der Schadensersatzpflicht. Die Beklagte machte zu ihrer Verteidigung u. a. geltend, daß der Elberfelder Künstler ihr Muster „aus freien Gedanken“ gestaltet habe und daß übrigens das Muster der Klägerin nichts Neues und Eigentümliches enthalte, sondern sich an längst Bekanntes anlehne.

Auf Grund eines Gutachtens der Dresdener Sachverständigenkammer für Werke der bildenden Künste verurteilte das Landgericht Freiberg die Beklagte nach dem Klageantrage, die Berufung der Beklagten wurde vom Oberlandesgericht Dresden zurückgewiesen. Ebenso hat jetzt das Reichsgericht auf Zurückweisung der Revision der Beklagten entschieden. Wir teilen noch das wesentlichste der reichsgerichtlichen Entscheidungsgründe mit. Zunächst geht daraus hervor, daß das Gutachten der Sachverständigenkammer das Muster der Klägerin unter dem Gesichtspunkt des Kunstschutzgesetzes als eine neue geschmackvolle Lösung von eigenartiger, künstlerisch durchdachter Form und als Ergebnis einer individuellen schöpferischen Tätigkeit bezeichnet. Da ihm künstlerische Eigenart inne wohnt, falle es unter die kunstgewerblichen Erzeugnisse im Sinne von § 2 Abs. 1, KunstSchG. Massenherstellung und Massenvertrieb stehen dem nicht entgegen. Was das Muster der Beklagten anlangt, so habe der Elberfelder Künstler keine Nachahmung begangen, wohl aber die Beklagte selbst. Sie habe das Muster der Klägerin gekannt und ein möglichst ähnliches Besteckmuster herausbringen wollen. Infolgedessen könne der Beklagten der gute Glaube des Künstlers nicht zugute kommen. Gleichzeitig stelle das Verhalten der Beklagten einen Verstoß gegen § 1 UWG. dar; denn sie habe sich mühe- und kostenlos das zu eigen gemacht, was die Klägerin unter Aufwendung von Geistestätigkeit und Kosten für sich geschaffen habe. Gehandelt habe sie in der Absicht, Verwechslungen hervorzurufen und die Erfolge der Klägerin für sich auszunützen. Das verstoße gegen die guten Sitten. Rechtliche Bedenken hiergegen sind nicht zu erheben. Zu den Werken der bildenden Künste gehört jede in nicht organischem Stoff sichtbar gewordene Gestaltung, in der ein eigenes künstlerisches Schaffen zutage tritt. Der höhere oder geringere Kunstwert ist nicht maßgebend, bedeutungslos ist auch, ob das Werk neben dem ästhetischen Zweck noch einem praktischen Gebrauchszweck dient. Bei der Abgrenzung des Kunstwerkes gegen den einfachen Musterschutz läßt sich eine ein für allemal gesicherte Grenze nicht ziehen. Die Beurteilung der Frage nach dem größeren Grad ästhetischen Gehalts ist zwar in der Revisionsinstanz nachprüfbar, muß aber im wesentlichen dem Tatrichter überlassen bleiben. Hier besteht für das Reichsgericht kein Anlaß, dem Tatrichter (Oberlandesgericht Dresden) in der Beurteilung der Frage des „ästhetischen Überschusses“ aus Rechtsgründen entgegenzutreten, wenngleich nicht zu verkennen ist, daß die Unterstellung derartiger Besteckmuster unter das Kunstschutzgesetz außerordentlich weit geht.



Der Perlenkauf im Weinrestaurant.

Der Beklagte, der in Barmen einen Juwelierladen hat, verkaufte im Januar 1924 dem Kläger bei einem Zusammentreffen in dessen Weinrestaurant eine Perlenhalskette zum Preise von 8360 Mark und einen Brillantverschluß dazu zum Preise von 305 Mark. Im November 1926 focht der Kläger den Kauf wegen arglistiger Täuschung an. Kläger behauptet, dadurch zum Kauf bewogen worden zu sein, daß ihm der Beklagte gesagt habe, er erweise ihm durch den Verkauf einen „Freundschaftsdienst“, er wolle ihm die Kette zum Selbstkostenpreise überlassen und nichts dabei verdienen. Der Grossistenpreis betrage 11 000 Schw. Franken (8360 Mark); diesen Preis wolle ein Juwelier in Düsseldorf bezahlen. Erst im Sommer 1926, als er die Kette habe weiterverkaufen wollen, habe er erfahren, daß der Grossistenpreis bedeutend niedriger sei und daß der Beklagte einen nicht unerheblichen Aufschlag genommen habe. Der Beklagte bestreitet, diese Angaben gemacht zu haben. Er selbst habe 7645 Schw. Franken für das Halsband gezahlt und diese Franken zum Kurse von 0,83 für 6345 Mark verschaffen müssen; dazu komme die Luxussteuer mit 1167 Mark, so daß die 20% Geschäftsunkosten, mit denen jedes Juweliergeschäft rechnen müsse, noch nicht einmal durch den Verkauf gedeckt seien.

Landgericht Elberfeld und Oberlandesgericht Düsseldorf machten hierauf die Entscheidung von einem Eide des Klägers über die von ihm behaupteten Angaben des Beklagten abhängig. Das Reichsgericht (I. Zivilsenat) hat die hiergegen eingelegte Revision des Beklagten zurückgewiesen und damit das zugunsten des Klägers lautende Eidurteil bestätigt. Aus den reichsgerichtlichen Entscheidungsgründen ist hierzu folgendes lehrreich: Das Oberlandesgericht hat festgestellt, daß der Beklagte sich die Schweizer Franken zum Kurse von 0,76 beschaffen konnte und dann tatsächlich keine höheren Ausgaben als 5810 Mark für die Kette gehabt habe. Leistet der Kläger den Eid, so hat der Beklagte den Kläger tatsächlich arglistig getäuscht, wenn er ihm sagte, daß er die Kette zum Selbstkostenpreise abgebe, um ihm einen Freundschaftsdienst zu leisten. Die Revision wendet hiergegen ein, daß der Beklagte in den Selbstkostenpreis die Auslagen für die Luxussteuer und die im Geschäft entstandenen Unkosten habe einrechnen dürfen. Das Oberlandesgericht ist aber ohne Rechtsirrtum davon ausgegangen, daß nach Treu und Glauben im Handelsverkehr unter dem Selbstkostenpreis der reine Einkaufspreis, vielleicht unter Hinzurechnung der vom Beklagten zu zahlenden Luxussteuer, zu verstehen ist. Nur so konnte der Ankauf der Kette dem Kläger außergewöhnlich günstig erscheinen. Selbst wenn die Luxussteuer zu dem Einkaufspreis hinzugerechnet wird, so ging über den Selbstkostenpreis in diesem Sinne der zwischen den Parteien vereinbarte Preis so erheblich hinaus, daß danach eine arglistige Täuschung des Klägers durch den Beklagten vorlag.

Schmucksachen und Bijouterien im Sinne des Gesetzes.

Bekanntlich sind nach § 56, Abs. 2, Ziffer 11 der Gewerbeordnung Schmucksachen und Bijouterien vom Feilhalten im Umherziehen ausgeschlossen. — Gegen diese Bestimmung sollte ein Händler verstoßen haben, der billige Broschen, Hals- und Armbänder, Ringe und anderes gold- und silberähnliches Geschmeide im Straßenhandel vertrieben hatte. Der Händler hatte infolgedessen einen Strafbefehl erhalten, doch war das Amtsgericht, bei dem der Angeklagte gerichtliche Entscheidung beantragt hatte, zur Freisprechung gelangt. Das Gericht war nämlich der Meinung gewesen, daß die von dem Händler feilgebotenen Sachen ihrer ganzen Art und ihrer Minderwertigkeit nach nicht als Schmucksachen und Bijouterien angesehen werden könnten, daß es sich vielmehr, wie der Angeklagte behauptete, um Spielereien und Scherzartikel handelte, die den Zwecken der Reklame dienten.

Das Kammergericht gelangte jedoch zu einem dem Angeklagten ungünstigen Urteil. Schmucksachen im Sinne des § 56, Abs. 2, Ziffer 11 der Gewerbeordnung sind Gegenstände, die zur Verzierung einzelner Teile des menschlichen Körpers dienen, so heißt es in den Gründen. Die gleiche Zweckbestimmung kennzeichnet auch die Bijouterien, unter denen — im Gegensatz zu den künstlerischen Arbeiten des Goldschmiede- und Juweliergewerbes — die fabrikmäßig erzeugten Schmuckgegenstände zu verstehen sind. Zu beiden Warengattungen gehören auch Gebrauchsgegenstände, sofern sie gleichzeitig die Bestimmung haben, als Schmuck zu dienen. Dagegen kommt es auf den Wert der Schmucksachen und Bijouterien nicht an. Ein Vergleich der Ziffer 11 des § 56 mit Ziffer 3 dieses Paragraphen — wonach Gold- und Silberwaren im Umherziehen nicht feilgeboten werden dürfen — ergibt, daß unter Schmucksachen und Bijouterien nur solche Gegenstände gemeint sein können, die nicht aus edlem Metall bestehen. Das Verbot des Hausierhandels verfolgt auch gerade den Zweck, unerfahrene Käufer vor Übervorteilung, der sie durch das Feilbieten von minderwertigen Nachahmungen echten Schmuckes in besonderem Maße ausgesetzt sind, zu schützen. Das Urteil des Vorderrichters nimmt daher zu Unrecht an, daß der Begriff der Schmucksachen und Bijouterien durch die Minderwertigkeit der Ware ausgeschlossen werde. Maßgebend ist lediglich, ob die feilgebotene Ware nach der Auffassung des Verkehrs und nach der ihr vom Erzeuger gegebenen Zweckbestimmung als Geschmeide, d. h. als Zierat für den Körper dienen soll. Danach scheiden allerdings solche Waren aus, die lediglich dem Spiel, dem Scherz oder der Reklame dienen, als Schmuck aber keine Verwendung finden können. Welcher Art die vom Angeklagten feilgebotenen Waren im einzelnen waren, ist in dem Urteil nicht festgestellt.

Sonach war die Entscheidung des Vorderrichters aufzuheben. Die Vorinstanz wird vorerst bei den einzelnen Gegenständen Zierzweck zu erörtern und dabei gegebenenfalls die handelsübliche Zweckbestimmung sowie die Verkehrsauffassung in Betracht zu ziehen haben.

Das Damno bei Aufnahme einer Hypothek.

Eine Hypothekenbank hatte einem Gewerbetreibenden auf sein Geschäftsgrundstück eine Hypothek von 100 000 Mark gewährt, ihm aber nur 76 000 Mark ausgezahlt. Der Gewerbetreibende setzte nun von dem steuerpflichtigen Ertrage das Damno von 24 000 Mark ab, indem er behauptete, dieses sei einer Betriebsausgabe von 24 000 Mark gleich. Mit dieser Ansicht ist der Steuerpflichtige bei dem Preußischen Oberverwaltungsgericht durchgedrungen.

Bei Steuerpflichtigen, die, wie der Beschwerdeführer, Handelsbücher nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches zu führen haben, so heißt es in den Gründen, wird gemäß § 13 des Einkommensteuergesetzes der Gewinn durch Vergleichung des Betriebsvermögens nach seinem sich aus ordnungsmäßiger Buchführung ergebenden Stande am Anfang und am Ende des Steuerabschnittes festgesetzt. Hat das Betriebsvermögen am Ende des Steuerabschnittes Einbuße erlitten, so wird dadurch das am Schlusse des Steuerabschnittes vorhandene Betriebsvermögen und dementsprechend der Gewinn gemindert. Auch eine

Schuldaufnahme kann sich als Einbuße an Betriebsvermögen darstellen, soweit nämlich kein dem Schuldteil entsprechender Gegenwert dem Betriebsvermögen zufließt. Im vorliegenden Falle ist eine Hypothek von 100 000 Mark aufgenommen worden, die als Schuldposten zu verbuchen sind, und denen nur ein Bareingang von 76 000 Mark gegenübersteht. Der Unterschied im Betrage von 24 000 Mark — das bei der Hypothekenaufnahme entstandene Damno — ist Verlust an Betriebsvermögen; es steht einer Aufwendung für Geschäftszwecke gleich. Als nichtabzugsfähige Betriebsausgabe würde das Damno nur dann gelten, wenn es nicht unter die Werbungskosten des § 16, Abs. 1 des Einkommensteuergesetzes fiele. Die Werbungskosten des § 16 umfassen aber alle Betriebsausgaben, deren Abzug nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist, sie umfassen also auch die Unkosten für die Aufnahme einer Hypothekenschuld. Auch aus § 5, Abs. 2 der Gewerbesteuerverordnung vom 23. November 1923 kann der Abzug des Damnos nicht versagt werden, da es nicht zu den dort aufgeführten Schuldenzinsen gehört. Nur wenn es eine Gegenleistung für die Nutzung des Kapitales darstellte, könnte das Damno unter den Begriff der Schuldenzinsen fallen. Davon kann aber keine Rede sein.

Vermischtes

Türkische Sultansschätze.

Es gehört nicht zu viel Einbildungskraft dazu, die Schätze der gestürzten Dynastie am Bosporus in etwa im voraus zu bestimmen. Ein Geschlecht auf das andere häufte Edelsteine aller Art, Perlen, Schmuck- und Gebrauchsgegenstände aus Gold, Silber und Platina an, und Konstantinopel liegt doch nicht zu weit von der Wiege „Aus Tausend und eine Nacht". Wenn schon der schlichte Orientale Schmuckstücke aus Edelmetallen liebt, warum sollte denn der Sultan darauf verzichten?

Und nun hieß es eines Tages nach dem gewaltigen europäischen Brande auch für den türkischen Sultan, vom Schauplatze seines bisherigen Regiments zurücktreten und die in Yildiz Kiosk angehäuften Schätze zu belassen... Wie schwer diese Trennung gewesen sein mag!... Darüber ist nun das eine und das andere Jahr vergangen, und als sich die neue türkische Regierung von dem Werte der Schätze überzeugen wollte, berief sie neulich den Juwelier Jean Jahnsson aus Stockholm als Sachverständigen.

Weshalb sie bis zum hohen Norden nach einem solchen Sachverständigen stieg, ist nicht bekannt geworden. Jedenfalls vertritt sie dabei die nicht unberechtigte Meinung, daß ein nordischer Schätzer sich lediglich von nüchternen Erwägungen leiten läßt, die beim Orientalen nicht immer anzutreffen sind. Der Schwede wird sich sicher auf einen gewaltigen Reichtum gefaßt gemacht haben; aber was er aus Perlen, Juwelen, Diamanten, mit Saphiren und Smaragden besetzten Silber- und Goldsachen in den Schatzkammern vorgefunden, hat auch die kühnste Phantasie übertroffen, wie er bei seiner Rückkehr aus der Türkei offen erklärt hat.

Hier ein paar Worte von ihm: „Ich habe die Kronjuwelen mancher Länder besichtigt, niemals ist mir aber auch nur etwas annähernd Herrliches vorgekommen wie in dem türkischen Serail". Er hat weiter erklärt, daß ihm das Vorhandensein einer solchen Sammlung Edelsteine von einer derartigen Größe ganz unglaublich erschienen sei. Es gab darunter außergewöhnlich seltene blaue und rote Diamanten, während Rubine, Smaragde, Diamanten und Perlen von riesiger Größe — in Haufen durcheinander lagen. Man denke einen Dolchgriff aus einem einzigen Smaragden! Ein Diamant wiegt 21 Karat, und ein prachtvoller Kopfschmuck des Sultans zeigt Perlen von nie gesehener Größe. Der Thronsessel aus purem Gold, entschieden das kostbarste Stück der ganzen Sammlung, trägt einen Schmuck von 20 000 Perlen und vielen tausend Rubinen und Smaragden. Jahnsson sagt darüber: „Für so einen Thronsessel müßte ein amerikanisches Museum ohne weiteres viele Millionen Dollar zahlen; denn Dollar sind leicht zu schaffen, aber ein solcher Thron ist einzig dastehend in der Welt"....

Daß solche sagenhafte und sagenumwobene Schätze im Serail nicht leicht zugänglich seien, darf kaum besonders gesagt werden, und so erfahren wir denn auch, daß jeder Besucher viele Tore passieren muß, die von bewaffneten Posten besetzt sind. Das letzte Tor aus Bronze kann wegen seiner Schwere nur von acht Männern mit Anstrengung geöffnet werden.

Frecher Diebstahl.

Am 5. Juli zwischen $^{1}/_{2}12$—1 Uhr verschwand in Altenburg, Marktgasse, bei dem Kollegen Apel ein Schaukasten mit Bijouterie- und Goldwaren, der abends in einer Ecke im Waschhause mit zertrümmerter Scheibe aufgefunden wurde. Bei eventuellem Angebot von Waren nicht einwandfreier Herkunft wolle man die Kriminalpolizei oder den Kollegen Apel, Altenburg, Th., verständigen.

Schwäbisch Gmünd. Bei den verschiedenen Tagungen in Schwäb. Gmünd hatten die Mitglieder unseres D. R. J. wiederholt Gelegenheit, Proben der hohen Sangeskunst des Gmünder Männergesangvereins zu hören. Es wird deshalb interessieren, daß dieser Verein bei dem großen Sängerfest des schwäbischen Sängerbundes in Ulm a. D. im schwierigen Kunstgesang den Ia Preis, also den ersten Preis von Württemberg errungen hat. Auch wir Juweliere nehmen Veranlassung, dem Männergesangverein und seinen Führern zu diesem Erfolg zu gratulieren.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen

Barmen. Das Juwelen-, Gold- und Silberwarengeschäft Ed. Humborg, Schuchardstraße 32, befindet sich seit 25 Jahren im Besitz der Familie Heinrich Bergmann.

Chemnitz. Uhrmacher Georg Pelz, Poststraße 55, konnte das 40jährige Bestehen seines Uhren- und Goldwarengeschäftes begehen.

Dortmund. Das Uhren- und Goldwarengeschäft von Hugo Menke, Brückstr. 55, blickte auf ein 25jähriges Bestehen zurück.

Dresden. Das Uhren- und Goldwarengeschäft O. Schweinefleisch, Oschatzer Straße 10, beging sein 25jähriges Geschäftsjubiläum. Der Gründer ist noch Inhaber.

Düsseldorf. Die Silberarbeiter Clemens Hahn, August Lechnig, Ludgerus Schellenberg und der Graveur Philipp Harrf sind 25 Jahre in der Aktien-Gesellschaft Franz Bahner, Volmerswerther Straße 50, tätig.

Kassel. Das Juweliergeschäft Johannes Flohr in der Oberen Königstraße verlegte seine Geschäftsräume nach Obere Königstraße 10. Mit dieser Verlegung verbindet sich für den Inhaber Hans Führich noch ein zweiter Erinnerungstag. Sind es doch in diesen Tagen 10 Jahre, daß er das Geschäft übernahm.

Königsberg i. Pr. Hermann Glaubitz, ein Altmeister des Kunstgewerbes, wurde 75 Jahre alt.

Lübeck. Das 25jährige Geschäftsjubiläum feierte Uhrmacher und Juwelier Willi Westfehling, Holstenstraße.

Münster. Am 22. Juni konnte die Firma Heinrich Potthoff, Kunstwerkstätten, auf 75 Jahre ihres Bestehens zurückblicken.

Pirna. Goldschmiedemeister Arno Hausding konnte sein 30jähriges Geschäftsjubiläum feiern. Echter Handwerkersinn und alte deutsche Handwerkertugend zeichnen den Jubilar aus, der in emsiger fleißiger Arbeit aus den kleinsten Anfängen heraus sich ein Geschäft aufbaute, das sich mehr und mehr entwickelte und das heute allen den großen Anforderungen, die gerade das Geschäft eines Goldschmiedes erfordert, voll und ganz gewachsen ist. Gegründet am 18. Juni 1899 siedelte das Geschäft am 1. Januar 1901 in das jetzige Lokal auf der Schuhgasse 5 über. Der ehrbare Handwerksmeister der so überaus ehrbaren Goldschmiedezunft, der so tatenfroh in seinem Handwerke schafft, kann selbstverständlich auch im öffentlichen Mitwirken nicht vermißt werden. Seit Jahren ist Hausding als Stadtverordneter tätig, sein Name ist bekannt und geachtet in Schützenkreisen und in dem Verbandsleben ist er ein eifriger Förderer der beruflichen Interessen. Sein Name und seine Person sind geschätzt in den Kreisen der Reichspartei des Deutschen Mittelstandes (Wirtschaftspartei). Er gehört zu den Gründern der Ortsgruppe dieser Partei in Pirna und ist heute noch ihr Führer. Mögen dem Jubilar noch lange Jahre erfolgreicher Tätigkeit in seinem Handwerke und in seinem Geschäfte beschieden sein.

Reichenbach i. V. Juwelier und Goldschmied Julius Kurz feierte am 26. Juni d. J. seinen 88. Geburtstag. Das Geburtstagskind, welches heute noch seinem Geschäft persönlich vorsteht, erfreut sich noch einer seltenen körperlichen und geistigen Frische. Er wurde, im Kreise der Seinen, aus Freundes- und Bekanntenkreise vielfach geehrt und beglückwünscht. Trotz seines hohen Alters ist Vater Kurz noch ein regelmäßiger Besucher der Verbands- und Innungsversammlungen.

Unna i. W. Am 15. Juli 1929 kann die Juwelierfirma Aug. Muth Nachf., Inh. Erich Daberkow, auf ein 75jähriges Bestehen zurückblicken. Aus kleinen Anfängen hat sich die Firma zu einem beachtenswerten Unternehmen entwickelt, das sich in weiten Kreisen eines guten Rufes erfreut.

Gestorben

Güstrow. Goldschmied Heinrich Niekrentz.

Schwäb. Gmünd. Mitten aus seinem arbeitsreichen Leben wurde am 6. Mai 1929 Herr Franz Scheurle, Gründer und Senior-Chef der Firma gleichen Namens, aus dem Leben abberufen. An Stelle des Entschlafenen ist seine Frau Thekla Scheurle in die Firma eingetreten, die unter dem gleichen Namen von dieser und dem seitherigen Teilhaber Gerhard Scheurle fortgeführt wird.

Wiesbaden. Kommerzienrat Franz Fehr-Flach, Vorstandsmitglied der Süddeutschen Edel- und Unedelmetall-Berufsgenossenschaft Sektion IV, Hanau.

Geschäftseröffnungen.

Basel. Hermann Peisker, Juwelier und Goldschmied, Steierervorstadt 53.

Kamenz, Sa. Firma Oskar Brückner, Trauring-Ecke. Handel mit Uhren, Gold- und Silberwaren.

Geschäftsverlegung

Düsseldorf. Die Besteckfabrik Ludwig Ziech, G. m. b. H., Hamburg 3, Großneumarkt 40, hat ab 1. Juli d. J. in Düsseldorf 112, Nordstraße 1, eine Zweigniederlassung errichtet. Unter Beibehaltung des Stammhauses in Hamburg 3 ist die Geschäftsführung gleichzeitig nach Düsseldorf verlegt worden und sind alle Zuschriften nach Düsseldorf zu richten, von wo aus auch der Versand für Rheinland und Westfalen stattfindet.

Verschiedenes.

Löbau i. Sa. Der in den letzten Jahren stark aufgeblühte Geschäftsbetrieb der in allen Teilen Deutschlands bestens bekannten Ringfabrik Rudolph Merkel Nachf. veranlaßte den Inhaber, Herrn Richard Mittenzwei, den im Jahre 1912 bezogenen Neubau wesentlich zu vergrößern. Die bis jetzt innegehabten Räume erwiesen sich als viel zu klein, um die Belieferung der sehr zahlreichen Kunden wie immer schnellstens durchzuführen. Die Firma wird auch weiterhin bemüht bleiben, ihre Kundschaft in jeder Weise zufriedenzustellen.

Deutschlands Handelsbeziehungen zum Ausland.

(Fortsetzung.)

Rußland. Am 16. April 1922 ist zwischen Deutschland und der Union der sozialistischen Sowjetrepubliken der Vertrag von Rapallo unterzeichnet worden, der im gegenseitigen Handelsverkehr die Meistbegünstigung vorsieht. Die Ratifikationsurkunden über die am 12. Oktober 1925 in Moskau geschlossenen deutsch-russischen Rechts- und Wirtschaftsverträge sind Anfang Februar 1926 in Berlin ausgetauscht worden. Die Verträge sind am 12. März 1926 in Kraft getreten.

Der Außenhandel bildet in Rußland ein Monopol des Staates. Alle mit dem Außenhandel in Verbindung stehenden Fragen werden in Rußland von dem Volkskommissariat für den Außen- und Innenhandel kontrolliert, das sich zur Ausführung seiner Aufgaben im Ausland der Handelsvertretungen bedient. Die Machtstellung der russischen Handelsvertretung hat im Laufe der Zeit Auswüchse gezeitigt, die zahlreiche Beschwerden über die russische Handelspolitik veranlaßt haben. Diese sollten in Wirtschaftsbesprechungen zwischen Deutschland und Rußland bereinigt werden. Infolge des Donez-Prozesses wurden diese Verhandlungen abgebrochen, sie sollen aber im Herbst wieder aufgenommen werden. Hoffentlich gelingt es bei dieser Gelegenheit, die Hemmungen zu beseitigen, die einer intensiveren Gestaltung der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen bisher im Wege standen.

Saargebiet. Seitdem das Saargebiet durch den Vertrag von Versailles dem französischen Zollgebiet eingegliedert worden ist, war die deutsche Reichsregierung dauernd bestrebt, die schweren Schädigungen, die der Wirtschaft des Saargebietes aus der Abtrennung von ihrem bisherigen Hauptabsatzgebiet und von ihren früheren Bezugsquellen im deutschen Zollgebiet naturgemäß entstehen mußten, durch vertragliche Abmachungen mit Frankreich zu mildern. Diese Bemühungen führten erst im Jahre 1926 zu praktischen Erfolgen:

1. in der Vereinbarung zwischen Deutschland und Frankreich über den Warenaustausch zwischen Deutschland und dem Saarbeckengebiet vom 5. August 1926,
2. in der Vereinbarung zwischen Deutschland und Frankreich über den Austausch von Erzeugnissen einiger deutscher und saarländischer Industrien vom 6. November 1926.

Diese Abkommen waren nur als Teillösungen zu betrachten. Das Bestreben der Reichsregierung, dem Saargebiet umfassendere Erleichterungen zu verschaffen, war solange gehemmt, als die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Frankreich noch keine dauernde und umfassende Regelung gefunden hatten. Sie wurde erst durch das deutsch-französische Handelsabkommen vom 17. August 1927 erreicht. Dieses brachte zwar, insbesondere für das Bedürfnis des Saargebietes nach dem Bezug deutscher Waren, weitere Befriedigung. Andererseits wurden aber gerade durch das deutsch-französische Handelsabkommen Vergünstigungen der früheren Saarabkommen hinfällig, die darin bestanden hatten, daß dem Saargebiet für den Bezug deutscher Waren der Minimaltarif zu einer Zeit gewährt worden war, wo Deutschland im Warenverkehr mit Frankreich noch auf dem Generaltarif oder hohen Zwischentarifen stand. So war das deutsch-französische Handelsabkommen vom 17. August 1927 Voraussetzung und wurde zugleich auch Anlaß, bereits in einem vom Tage des Vertragsabschlusses datierenden Notenwechsel festzulegen, Mitte Oktober 1927 in eine neue Prüfung der Gesamtheit der Zollbeziehungen zwischen dem Saargebiet und dem deutschen Zollgebiet einzutreten. Diese hat nach mehrmonatigen Verhandlungen zu der am 23. Februar 1928 gezeichneten Vereinbarung zwischen Deutschland und Frankreich über den Warenaustausch zwischen dem Saarbeckengebiet und dem deutschen Zollgebiet geführt.

Ziel der Verhandlungen war eine einheitliche, übersichtliche und möglichst umfassende Regelung, um der Saarwirtschaft endlich stabile Verhältnisse zu verschaffen. Bei Bewertung der Vereinbarung ist, ebenso wie bei den früheren Teilabkommen, zu berücksichtigen, daß es sich bei dem Saargebiet um deutsches Gebiet handelt, das nur für vorübergehende Zeit der Regierung des Völkerbundes anvertraut ist. So mußte von vornherein der Gesichtspunkt ausscheiden, der sonst bei Handelsvertragsverhandlungen ausschlaggebend ist, nämlich die genaue Abwägung des Wertes der gegenseitigen Zugeständnisse. Richtunggebend für die Verhandlungen konnte nur das besondere Bedürfnis der Wirtschaft des Saargebietes sein, und zwar gleichgültig, ob es sich um ihren Bedarf an deutschen Rohstoffen, Produktionsmitteln oder Fertigwaren handelte, oder ob es galt, der mit dem deutschen Wirtschaftskörper verflochtenen Saarindustrie ihr deutsches Absatzgebiet in dem Maße zu erhalten, wie es für die Inganghaltung ihrer Warenerzeugung erforderlich ist. Daß dabei das Bezugsinteresse des Saargebietes vielfach mit dem Lieferungsbedürfnis der innerdeutschen Wirtschaft zusammenfiel, wird für letztere, namentlich soweit sie in den dem Saargebiet benachbarten deutschen Gebietsteilen ansässig ist, einen wertvollen Ausgleich schaffen.

Für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem deutschen Zollgebiet und dem Saargebiet gelten zunächst die Bestimmungen des deutsch-französischen Handelsabkommens vom 17. August 1927. Die Vereinbarung vom 23. Februar 1928 stellt daher nur eine Ergänzung zu den für den deutsch-französischen Wirtschaftsverkehr allgemein geltenden Bestimmungen dar. Die Vereinbarung gilt als auf unbestimmte Zeit geschlossen. Die erste allgemeine Kündigungsmöglichkeit ist, wie bei dem deutsch-französischen Handelsabkommen, zum 30. Juni 1929 gegeben. Die Kündigungsfrist beträgt drei Monate. Dabei ist für spätere Kündigungen zugunsten der Saarwirtschaft festgelegt, daß die Kündigungswirkung mit dem Ende des Kalenderhalbjahres, also mit dem Ablauf der Kontingentsperiode, zusammenfallen muß. In der neuen Vereinbarung sind die Kontingentsperioden auf die Kalenderhalbjahre abgestellt. Außerdem dürfen die in der Kontingentsperiode des ersten Kalenderhalbjahres nicht ausgenutzten Kontingentsmengen in dem zweiten Kalenderhalbjahr ausgenutzt werden.

Deutsche Erzeugnisse genießen — soweit sie in dem Abkommen genannt sind — bei der Einfuhr in das Saargebiet Zollvergünstigungen, die unter dem französischen Minimaltarif liegen, in einzelnen Fällen auch Zollfreiheit. Um auch den zahlreichen mittleren und kleineren Industrien und dem Handwerk, die unter der Abschnürung vom deutschen Zollgebiet besonders schwer gelitten haben, die alten Absatzmöglichkeiten im deutschen Zollgebiet zu erhalten oder wenigstens in solchem Umfange wieder zu verschaffen, daß sie in ihrem Bestande nicht bedroht werden, können die im Abkommen aufgeführten Erzeugnisse zollfrei im übrigen Deutschland eingeführt werden. Bei beiden Verkehrsrichtungen war allerdings in den meisten Fällen die Beschränkung auf Kontingente nicht zu vermeiden.

Salvador. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Salvador sind durch den Handelsvertrag vom 14. April 1908 geregelt, der am 18. April 1909 in Kraft getreten ist. Es handelt sich um einen reinen Meistbegünstigungsvertrag. Tarifabreden enthält derselbe nicht. Der Vertrag kann mit einer Frist von einem Jahre gekündigt werden.

Von der Meistbegünstigung sind die Zollvergünstigungen aus-

genommen, die Salvador anderen zentralamerikanischen Staaten eingeräumt hat.

Schweden. Der am 2. Mai 1911 abgeschlossene Handels- und Schiffahrtsvertrag zwischen dem deutschen Reiche und Schweden war am 31. Dezember 1919 von Schweden gekündigt worden. Er wurde sodann durch Notenwechsel verlängert und schließlich zum 16. März 1921 endgültig gekündigt. Zu Beginn des Jahres 1921 fanden zwischen den beiden Teilen in Berlin neue Verhandlungen über den Abschluß eines modus-vivendi-Abkommens statt; diese Verhandlungen führten jedoch zu keinem Ergebnis, da sich in einer für den deutschen Rohstoffbezug wichtigen Frage, nämlich der Frage der Erzausfuhr aus Schweden, Meinungsverschiedenheiten ergeben hatten. Es bestand daher nach Abbruch der Verhandlungen, seit April 1921, mit Schweden ein vertragsloser Zustand, während dessen sich Deutschland und Schweden gegenseitig die meistbegünstigte Zollbehandlung gewährten. Auf beiden Seiten bestand indessen der Wunsch, die beiderseitigen Wirtschaftsbeziehungen wieder auf eine feste vertragliche Grundlage zu stellen. Die Verhandlungen begannen am 19. März 1926 und kamen mit der Unterzeichnung eines Handelsvertrages am 14. Mai 1926 zum Abschluß. Der Vertrag ist auf dem Grundsatz der vollen gegenseitigen Meistbegünstigung aufgebaut. Der Vertrag ist am 1. August 1926 in Kraft getreten, er soll drei Jahre in Geltung bleiben. Falls sechs Monate vor Ablauf dieser Frist keine Kündigung erfolgt, bleibt der Vertrag bis zum Ablauf von sechs Monaten von dem Tage an verbindlich, an dem ein Teil ihn gekündigt haben wird.

Wenn einer der vertragschließenden Teile seine bei Unterzeichnung des Vertrages bereits gesetzlich bestimmten Zölle erhöhen sollte, ist jeder Teil befugt, die Gültigkeit des Vertrages mittels einer drei Monate vorher angezeigten Kündigung zu beendigen.

Schweiz. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und der Schweiz werden durch den Handelsvertrag vom 14. Juli 1926 geregelt, der am 1. Januar 1927 in Kraft getreten ist. Es handelt sich um einen Meistbegünstigungsvertrag mit Tarifabreden. Er war für ein Jahr abgeschlossen worden und verlängert sich automatisch im Falle der Nichtkündigung. Die Kündigungsfrist beträgt drei Monate.

Der neue Handelsvertrag sieht auf beiden Seiten eine ganze Reihe von Zollherabsetzungen und Zollbindungen vor. Unter einer Zollbindung versteht man die Verpflichtung des betreffenden Kontrahenten, den gebundenen Zoll während der Dauer des Vertrages nicht zu erhöhen. Bei den gegenseitigen Tarifabreden hat auf deutscher Seite der abgeänderte, jetzt gültige Zolltarif als Grundlage gedient, auf schweizerischer Seite der Gebrauchstarif vom 8. Juni 1921 und der zwar veröffentlichte, aber noch nicht in Kraft gesetzte vorläufige Generaltarif vom 5. November 1925. Dieser vorläufige Generalzolltarif ist durch Erhöhung von etwa einem Fünftel der Sätze des Gebrauchstarifs gebildet worden. Er soll zunächst nur als Grundlage für Handelsvertragsverhandlungen dienen. Seine Inkraftsetzung ist erst für den Fall in Aussicht genommen, daß es der Schweiz nicht gelingt, die von ihr für ihren Export als erforderlich erachteten Herabsetzungen der neuen Zolltarife ihrer Nachbarstaaten zu erreichen.

Wie bekannt, wird heute die Verzollung in der Schweiz nach dem Bruttogewicht vorgenommen. Das bedeutet selbstverständlich eine nicht unbedeutende und vollständig unberechtigte Mehrbelastung der Waren. Die Beschwerden der deutschen Exporteure richteten sich infolgedessen schon immer gegen dieses Verfahren.

Für eine erhebliche Anzahl deutscher Ausfuhrwaren ist von großer Wichtigkeit, daß in Verfolg einer von der schweizerischen Regierung bei den Verhandlungen gegebenen Zusicherung die schweizerischen Eisenbahnhauptzollämter seit dem 1. Oktober 1926 ermächtigt sind, Waren, die einem Zollsatz von mehr als 50 Franken für den Doppelzentner unterliegen, auf Antrag zum Zollnettogewicht zuzüglich des amtlichen Tarazuschlages zu verzollen. Bei dieser Verzollungsart braucht nunmehr, wenn das tatsächliche Gewicht der Umschließung den amtlichen schweizerischen Tarazuschlag übersteigt, nicht mehr wie bisher der Zoll auch für die Differenz zwischen dem in den schweizerischen Tarabestimmungen festgesetzten Gewicht der Umschließung und deren tatsächlichem Gewicht entrichtet zu werden.

Ein Teil der Bestimmungen des neuen deutsch-schweizerischen Handelsvertrages ist aus dem alten Vertrag übernommen worden, allerdings unter Berücksichtigung von Änderungen, wie sie in den Handelsverträgen der Neuzeit zur Anwendung gekommen sind. Eine Änderung liegt unter anderem insoweit vor, als die alte vertragliche Regelung des gegenseitigen zollfreien Veredelungsverkehrs nicht wieder in den Handelsvertrag aufgenommen worden ist.

Siam. Die handelspolitischen Beziehungen zwischen Deutschland und Siam waren zuerst durch das vorläufige Wirtschaftsabkommen vom 28. Februar 1924 wieder angebahnt worden. Der ständig wachsende Warenaustausch sowie die Wiederherstellung freundlicher Beziehungen auch auf anderen Gebieten veranlaßten den beiderseitigen Wunsch, alsbald über den Rahmen des für zwei Jahre vorgesehenen, sich seither automatisch verlängernden Provisoriums hinaus zu einem endgültigen Handelsvertrage zu gelangen, der auch die bisher nicht berührten Fragen behandeln sollte. Dementsprechend wurden im Jahre 1927 Verhandlungen zwischen den beiden Regierungen aufgenommen. Als Ergebnis dieser Verhandlungen ist am 7. April 1928 ein neuer Handelsvertrag zwischen dem Deutschen Reiche und dem Königreiche Siam unterzeichnet worden. Der Vertrag beruht auf dem Gedanken der Gleichberechtigung beider Staaten und wendet für die beiderseitigen Staatsangehörigen den Grundsatz der vollen Meistbegünstigung an, soweit nicht daneben die Gleichstellung mit den Inländern vereinbart worden ist. Vereinbarungen über den Zolltarif enthält der Vertrag nicht. Tarifverträge hat Siam bisher nicht abgeschlossen.

Der Vertrag ist auf fünf Jahre abgeschlossen worden. Er behält darüber hinaus bindende Kraft bis zum Ablauf eines Jahres seit dem Tage seiner Kündigung durch einen der beiden vertragschließenden Teile.

Siam hat auf die ihm nach § 18 Anlage 2 zu Teil VIII des Vertrages von Versailles gegen das deutsche Privateigentum in Siam zustehenden Rechte verzichtet. (Schluß folgt.)

Aus Innungen und Vereinen

Vorstands- und Ausschuß-Sitzung des RMI.

In der Vorstandssitzung des Reichsbundes der Deutschen Metallwaren-Industrie am 12. d. Mts. wurden zum Vorsitzenden Direktor Franz Cramer, i. Fa. Sächsische Metallwarenfabrik August Wellner Söhne A.-G., Aue, und zum ersten stellvertretenden Vorsitzenden Generaldirektor Erwin Junghans i. Fa. Gebr. Junghans A.-G., Schramberg gewählt. Zweiter stellv. Vorsitzender ist wie bisher Fabrikbesitzer Emil Schuppener i. Fa. Siegwerk Gebr. Schuppener, Siegen. In den Vorstand des Reichsverbandes der Deutschen Industrie wurde Direktor Franz Cramer, Aue, entsandt und als Vertreter des RMI. im Vorstande der AVI. Fabrikbesitzer Hans Pahl i. Fa. Ehrich & Graetz A.-G., Berlin, gewählt. — In der Hauptausschuß-Sitzung wurde die bisherige Verbandspolitik des RMI. einstimmig gutgeheißen und die Arbeitsgemeinschaft mit dem Eisen- und Stahlwaren-Industriebund in Elberfeld genehmigt. Als Vorstandsmitglieder der neuen Arbeitsgemeinschaft wurden seitens des RMI. gewählt die Herren Direktor Franz Cramer, Aue, Generaldirektor Erwin Junghans, Schramberg, Generaldirektor Dr. Debach i. Fa. Württembergische Metallwarenfabrik, Geislingen, Dr. Franz Fürstenheim, Berlin, Generaldirektor Roehnert i. Fa. Vereinigte elektrotechnische Fabriken Busch, Jäger A.-G., Lüdenscheid, Fabrikbesitzer Robert Erhard Tümmler i. Fa. Rob. Tümmler, Döbeln, und Direktor Heinrich A. R. Ziegler i. Fa. Deutsche Gasglühlicht-Auergesellschaft m. b. H., Berlin.

Von Wirtschaft und Märkten

Neue Preisabschwächungen mit Ausnahme von Zinn an den Metallmärkten.

Eine weitere Verschlechterung der statistischen Lage, hervorgerufen durch die Verschärfung der Gegensätze zwischen Verbrauch und Erzeugung, zog einen Preisdruck nach sich bei Kupfer, Zink und Blei, wie wir ihn seit Ende des vergangenen Jahres an den internationalen Metallmärkten nicht beobachtet haben. Auch an den Börsen selbst, die ja oft trotz der kartellistischen Bindungen in der Metallrohstoffwirtschaft das Rückgrat des Geschäftes bilden, herrscht bereits seit Wochen eine starke Lustlosigkeit, die nicht nur hervorgerufen worden ist durch die auch sonst ruhige Jahreszeit, sondern vielmehr durch einen Konjunkturumschwung, der sich fast gleichmäßig auf die amerikanische und europäische metallverarbeitende Industrie ausgewirkt hat. Eine Ausnahme macht lediglich Zinn, daß sich in demselben Verhältnis, wie bei den übrigen Metallen eine Abschwächung eingetreten ist, befestigt hat und zwar hauptsächlich auf spekulative Beeinflussung, worüber im besonderen bei der Kritik dieses Marktes noch die Rede sein wird. Innerhalb Deutschlands war das Geschäft außerordentlich ruhig und gemäß der ungünstigen Entwicklung der meisten Zweige der Metallwirtschaft wurde wenig gekauft, auch die Börsen standen unter dem Eindruck einer rückläufigen Marktbewegung.

Die Preise für Elektrolytkupfer blieben trotz der allgemeinen Baisse unverändert. Das internationale Kartell setzte nach wie vor den Verkaufspreis für Europa mit 18,30 Cents fest und offiziell zeigt auch New York mit 18 Cents denselben Kurs wie vor 4 Wochen. Ein viel größerer Maßstab für den tatsächlichen Wert von Kupfer ist aber zurzeit Standard, das bekanntlich nur zum Teil unter dem Einfluß der Organisation steht und in der Hauptsache von der Entwicklung des freien Marktes reguliert wird. Diese Kupfersorte kostete am 11. Juli in London $71^3/_4$ zu $72^7/_{16}$ Pfund, am 16. Juli $70^1/_8$ zu 71 Pfund und am 18. Juli auf Grund von Spekulationen wieder etwas

befestigt mit $71^3/_8$ zu $71^7/_8$ Pfund. Da der Elektropreis immer noch 84 zu $84^1/_2$ Pfund beträgt, haben wir vorübergehend eine Kursspanne zwischen Standard und dieser Sorte von annähernd 13 Pfund konstatiert. Es ist ganz klar, daß solch eine Preisspanne höchst ungesund ist und das Geschäft nicht hebt. Lediglich die Steigerung der Verschiffungen von Europa nach den Staaten ist durch diese Preisentwicklung günstig beeinflußt worden. Rohkupfer notierte in Berlin am 11. Juli 141 zu 142 M., am 16. Juli 140 und am 18. Juli 141 zu 142 M. Die Raffinadebestände waren zu Anfang Juli in Amerika um 13 000 Tonnen größer als zu Anfang Juni.

Der Verlauf der Konferenz der Bleierzeuger in London, der nicht mit der Bildung eines Kartells schloß, hat den Markt kaum beeinflußt. Die Preise zeigen rückläufige Tendenz hauptsächlich infolge Steigerung der Produktion, die im April etwa 161 800 und im Mai ungefähr 164 000 Tonnen betrug. Auch in den Vereinigten Staaten ist das Geschäft schlechter geworden, allerdings will man hier weitere Preissenkungen durch eine Erhöhung des Zolles um $33^1/_3$% verhindern. Die Differenz zwischen amerikanischen und europäischen Preisen ist zurzeit außerordentlich groß. New York notierte am 10. Juli 6,90 Cents und vom 11.—18. Juli 6,75 Cents. Der Berliner Preis für Terminblei wurde am 10. Juli mit 46 M. und am 18. Juli mit 45,25 M. angegeben. Trotz der scharfen Preissenkung ist von den Produzenten bei der erwähnten Zusammenkunft ausdrücklich jede Einschränkung der Erzeugung vor der Hand abgelehnt worden. London notierte am 10. Juli $22^{15}/_{16}$ zu 23 Pfund und am 18. Juli $22^1/_2$ zu $22^5/_8$ Pfund.

Das europäische Zinkkartell hat beschlossen, mit Wirkung vom 1. August wieder die Quote für die Einschränkung der Produktion auf 10% zu erhöhen, nachdem sie im April und Mai nur 5% betragen hat. Der Preis ging für Hüttenzink vorübergehend in Berlin bis auf $49^1/_2$ M. herunter, um sich später wieder bis auf 51 M. zu erholen. Feinzink ist außerordentlich schwach und kostet jetzt in Berlin nur 53 M. statt früher 54 und 55 M. Der englische Preis ist bis auf $25^3/_8$ Pfund gesunken, während der amerikanische merkwürdigerweise nach vorübergehender Senkung wieder erhöht wurde und jetzt 6,80 Cents beträgt.

Die Zinnpreise haben kräftig angezogen. Unter der Führung der Anglo Oriental Mining Co., die ungefähr 30 000 Tonnen kontrolliert, ist am 11. Juli in London ein Kartell zustandegekommen, über dessen wirkliche Bedeutung Zweifel bestehen und das vorläufig hauptsächlich englische Interessen zu vertreten hat. Mit Rücksicht auf die große Anzahl der Außenseiter, die dieser Organisation nicht beitreten wollen, ist kaum an einen Erfolg des neugeschaffenen Kartells zu denken. Der Preis für Standardzinn betrug in Hamburg am 9. Juli 411 und am 16. 430 M. je 100 kg. In London notierte man am

9. Juli $204^5/_8$ zu $207^7/_8$ Pfund und am 17. Juli $214^1/_2$ zu $217^5/_8$ Pfund je Tonne (1016 kg Inhalt).

Das Edelmetallgeschäft bleibt im allgemeinen außerordentlich ruhig. Die Konjunktur innerhalb der verarbeitenden Industrie, besonders im Luxuswarengewerbe, ist so unsicher und entwickelt sich so zögernd, daß mit einem größeren Bedarf an Edelmetallrohstoffen für die nächste Zeit von dieser Seite kaum zu rechnen ist. Nach den jetzt veröffentlichten Berichten der amerikanischen statistischen Büros war der Verbrauch an Platin und Platinmetallen im vergangenen Jahre wesentlich größer als im Jahre 1927. Wenn dieses Moment an sich auch günstig ist, so darf man nicht vergessen, daß es trotzdem keine wirkliche Stütze für den Markt bedeutet, denn die Überproduktion ist, genau genommen, erst seit dem Frühjahr des laufenden Jahres akut geworden. In letzter Zeit sind mehrfach größere Mengen russischen Platins nach den Staaten verkauft worden und zwar angeblich unter der offiziellen Weltmarktnotierung. Das würde der tatsächlichen Marktlage auch entsprechen, denn fast an allen Plätzen überwiegt das Angebot bei weitem die Nachfrage. Bei Gold kann man auch nur von einer Bewegung in münz- und währungstechnischem Sinne sprechen und die Befestigung des Silbermarktes, die während der Berichtszeit eingetreten ist, hat zweifellos rein spekulativen Charakter. Es ist in den Wochen der fortdauernden Senkung der Preise wahrscheinlich mehr vorverkauft worden, als aus den offiziellen ausländischen Berichten hervorging und die jetzt vorgenommenen Deckungen der Spekulanten führten zu einer Befestigung der Kurse an allen Plätzen. Die Lage innerhalb der Silberwirtschaft aber bleibt trotzdem unsicher, weil die Gefahr der Überproduktion solange nicht ausgeschaltet wird, wie die Kupfer-, Blei- und Zinkproduktion ständig eine Vergrößerung aufweisen. Bei dem schon so oft erwähnten hohen Anteil der Silberproduktion als Nebenprodukt aus diesen Metallen tritt automatisch auch eine Steigerung der gesamten Silberproduktion ein. Der Silberpreis betrug in New York am 3. Juli 51,87 Cents, am 9. Juli 52 und am 17. 52,50 Cents. Platin wird mit ungefähr 64—67 Dollar angegeben. Der Londoner Silberpreis stellte sich am 10. Juli auf $24^1/_8$ zu $24^3/_{16}$ d für Loko und Lieferung und am 17. Juli auf $24^1/_4$ zu $24^5/_{16}$ d. Gold notierte 84 sh $11^1/_2$, Platin offiziell $13^1/_2$ zu $13^7/_8$ Pfund, aber die wirklichen Marktpreise dürften bei ungefähr 13 zu $13^1/_4$ Pfund liegen. Palladium ist zurzeit besonders schwach und wird mit ungefähr 7 Pfund genannt. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. Der Berliner Platinpreis beträgt 7,50 zu 10 M. je Gramm, Feingold notierte 2,80 zu 2,83 M. je Gramm und Silber ist von 71,50 zu 73,25 M. je Kilo auf 72 zu 73,75 M. gestiegen.

London (Ende Juli).

Am geschliffenen Markt muß man zurzeit von einer gewissen Stagnation sprechen, die teilweise auch ihre Ursache hat in den jüngsten Zollbestimmungen der Vereinigten Staaten.

Am Rohmarkt wird ebenfalls nicht so gekauft, wie es wünschenswert wäre. Vornehmlich sind es Großeinkäufer, die Abschlüsse tätigen; während sich die mittleren und kleinen Händler ziemlich passiv verhalten. Dennoch sind die Preise noch immer fest.

Wie aus Südwestafrika berichtet wird, hat das West African Diamond Syndicate im Jahre 1928 an Diamanten 163 350 Karat im Werte von 34 330 Pfund gefördert.

Weiterhin gab auf der Jahresversammlung der Anglo-American Corporation Ltd. Sir Ernest Oppenheimer bekannt, daß man am Nordufer des Oranjeriver neue sehr ergiebige Fundstellen in Angriff genommen hätte. Auch sei die allgemeine Lage gesund; besonders wichtig sei die Zusammenarbeit mit dem Syndikat. Die Gesamtproduktion von 1928 betrug 3 972 900 Karat; also weniger als 1906, wo sie 4 075 900 Karat betrug. Die unkontrollierbare alluviale Produktion sei fast zu Ende und die allgemeine beträgt ungefähr das Mittel der letzten 23 Jahre.

Amsterdam (Ende Juli).

Die Berichtsperiode begann sehr lebhaft, flaute dann etwas ab und war zuletzt sogar als still zu bezeichnen. Zahlreiche Auslandskäufer waren eingetroffen und kamen zu guten Abschlüssen.

Am geschliffenen Markt fanden Fantasieartikel wiederum großes Interesse; besonders waren Senale zu sehr hohen Preisen bevorzugt. Auch blau-weiße Emeraudes von 3 Karat an waren lebhaft gewünscht. Gefragt waren große Marquisen. Ebenso bestand nach guten Mittelqualitäten Sizes und Sivercape Nachfrage. Für Melees fanden sich Käufer; die kleineren Sorten hiervon waren schwieriger unterzubringen. Große Steine bleiben immer favorisiert. Für 3- und 4-Gräner ist das Interesse gering. Alle Sorten Kleinbrillant waren gewünscht. Sonst lagen die minderen Sorten schwach. Von Rosen waren die Bürgerqualitäten bevorzugt.

Am Rohmarkt hält das Interesse für Ware, die für Fantasieartikel geeignet ist, an; besonders sind Senal-Modelle gewünscht. Wenig Nachfrage besteht für runde Ware. Gesucht sind noch Brillanten, ebenso Melees. Die Bürgerqualitäten waren schwer abzusetzen. In den minderen Sorten überstieg das Angebot die Nachfrage.

Die Ausfuhr aus den Niederlanden nach den Vereinigten Staaten betrug im Monat Juni 1929:

geschliffene Diamanten	13 190 Karat im Werte von	1 490 407 Doll.	
Rohware	11 372 „ „ „ „	116 437 „	
Industrieware	226 „ „ „ „	15 322 „	

Nach den Philippinen wurden ausgeführt:

geschliffene Diamanten	200 Karat im Werte von	4 464 „

Antwerpen (Ende Juli).

Die Geschäftslage ist in Anbetracht der Sommermonate und besonders der Ferienzeit nicht unbefriedigend. Verschiedene Auslandskäufer besuchten den hiesigen Platz. Man trägt wieder eine mehr optimistische Stimmung zur Schau und ist von dem Plan, etwa an nur 3 Tagen der Woche arbeiten zu lassen, ganz abgekommen.

Am geschliffenen Markt ist Interesse für alle Fantasiewaren, insbesondere Baguettes vorhanden. Die hierfür erzielten Preise sind sehr zufriedenstellend. Nach rund besteht gute Nachfrage. Achtkant finden immer Käufer. Dagegen sind Melees weniger gewünscht.

Am Rohmarkt ist alle für Fantasie geeignete Ware lebhaft gefragt. Auch das in letzter Zeit geringere Interesse für Melees beginnt sich wieder zu verstärken.

Inzwischen sind hier die ersten in Südafrika geschliffenen Diamanten eingetroffen und mit den in Belgien und in den Niederlanden geschliffenen in Wettbewerb getreten. Die Ansichten in Fachkreisen sind hierüber verschieden. Die un-

Edelmetallpreise

	11. 7. 29	12. 7. 29	15. 7. 29	16. 7. 29	17. 7. 29	18. 7. 29	19. 7. 29	22. 7. 29	23. 7. 29	24. 7. 29
Berlin:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	71.50/73.25	71.75/73.50	71.75/73.50	72.—/73.75	71.75/73.50	71.75/73.50	72.50/74.25	73.—/74.75	72.25/74.—	72.50/74.25
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30
Gold 1 kg „	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814
Silber „ „	72.10/73.10 bis 74.60	72.30/73.30 bis 74.80	72.30/73.30 bis 74.80	72.80/73.80 bis 75.30	72.60/73.60 bis 75.10	72.40/73.40 bis 74.90	74.10/75.10 bis 76.60	73.80/74.80 bis 76.30	72.80/73.80 bis 75.30	73.20/74.20 bis 75.70
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.00/28.20	2800/2820
Silber „ „	71.25/73.25	71.25/73.25	71.50/73.50	71.75/73.25	71.50/73.50	71.50/73.50	71.50/73.50	72.50/74.50	72.50/74.50	72.25/74.25
London:										
Platin Unze £	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	
Gold „ sh	$84/10^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{4}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	—
Silber „ d	$24^{3}/_{16}$	$24^{3}/_{16}$	$24^{3}/_{8}$	$24^{1}/_{4}$	$24^{1}/_{2}$	$24^{1}/_{2}$	$24^{13}/_{16}$	$24^{3}/_{8}$	$24^{1}/_{2}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 15. Juli 1929 bis 21. Juli 1929:	73.—	77.—	84.—
„ „ 22. Juli 1929 „ 28. „ 1929:	73.—	77.—	84.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 25. Juli 1929.	1 g M.	N as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

entwegten Pessimisten ersehen eine trübe Zukunft für die europäische Schleifindustrie; während die anderen — und dies ist die Mehrheit — den sehr gesunden Standpunkt vertreten, daß diese neue Konkurrenz auf die europäische Industrie nur antreibend wirken kann, sich ihre bisher dominierende Stellung zu erhalten.

Die Wirtschaftslage in der Oberstein-Idarer Industrie im 2. Vierteljahr 1929.

Der Geschäftsgang in der Obersteiner Uhrketten- und unechten Bijouterie-Industrie nahm einen normalen Gang, nachdem die spekulative Hausse des Kupferpreises sich gelegt zu haben schien. Die Beschäftigung war mittelmäßig bis gut. Die Lage hat sich neuerdings verschlechtert. Die große Konkurrenz im Zusammenhang mit dem hohen Steuerdruck und den sozialen Lasten führte zu gedrückten Preisen. Das Geschäft nach Spanien hat nachgelassen; in Amerika droht das Gespenst der Zolltariferhöhung. — In der echten Bijouterie-Industrie war es ziemlich gut. Seit Mai trat eine Verschlechterung ein, so daß sich die Arbeitszeitverkürzung bemerkbar machte. Die zukünftige Marktlage wird als sehr schlecht beurteilt. — In der Achatindustrie waren die Absatzmöglichkeiten im Inlande mittelmäßig, nach dem Ausland etwas besser. In der Herstellung technischer Steine mußten Arbeiter entlassen werden, die aber in der Schmucksteinbranche aufgenommen wurden. — Im Edel- und Halbedelsteinhandel zeigte der Inlands- und Auslandsabsatz einen merklichen Rückgang gegen das vorige Vierteljahr. — Im Perlenhandel wird die Marktlage weiterhin sehr pessimistisch beurteilt. — Die Lage in der Diamantindustrie war im letzten Vierteljahr befriedigend. Augenblicklich herrscht Arbeitsmangel. Die Nachfrage nach Diamanten mit Fantasieschliff machte eine Umstellung notwendig. Es dürften weitere Stockungen kaum zu vermeiden sein. Der Ausblick für die nächste Zukunft ist weniger gut. — In der Edel- und Halbedelsteinindustrie war eine leichte Erholung festzustellen. Das Inlandsgeschäft scheint sich zu beleben. Die Absatzmöglichkeiten nach dem Auslande sind nach wie vor ungünstig. Arbeitsverkürzungen und Arbeiterentlassungen konnten nur durch Anfertigung von Lagerware vermieden werden. Die Beurteilung der Marktlage ist nicht günstig. — In der synthetischen Edelstein-Industrie sind die Preise gesunken, trotz erhöhter Rohstoffpreise und trotz erhöhter Löhne. Die Zahl der Arbeiter blieb ungefähr die gleiche; in kleineren Betrieben fanden Entlassungen statt. Die kommende Marktlage hängt von dem Eingang der Auslandsaufträge ab.

Gerichtliche Entscheidungen

Seit einigen Monaten hat ein Privatverein, der in München begründet ist und den Namen „Liga Miramundum E. V." führt und dessen Ziel nach seinen Statuten im wesentlichen ist, Angehörige der verschiedenen Völker einander näher zu bringen (Veranstaltung von Reisen, Förderung der Reisenden in wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Beziehung, usw. usw.), einen sogenannten „Miramundum-Wirtschaftsdienst" in einer Reihe deutscher Städte einzuführen versucht.

Dieser Wirtschaftsdienst bestand darin, daß er in den einzelnen Städten aus jeder Branche eine Firma (in Städten über 1 Million drei Firmen) heraussuchte, diese nach vorheriger Einholung des Einverständnisses der Firma zum Vertrauensmann ernannte und ihr nun ein sehr schön ausgestattetes facettiertes Glasschild zum Aushang in ihren Schaufenstern oder sonst im Geschäft überließ, das also lautete:

Wirtschaftlicher Vertrauensmann
MIRAMUNDUM
Commercial District President
U. S. A.

Diesen Wirtschaftsdienst hatte die Liga Miramundum auch in Bremen aufgezogen. 11 Firmen waren es, die sich dazu zusammengefunden hatten und die, wie festgestellt wurde, das immerhin ganz hübsche Sümmchen von 10 000 Mark an den Propagandafonds der Liga Miramundum abzuführen sich verpflichtet hatten und nunmehr ihre Schilder tatsächlich in ihren Schaufenstern usw. zum Aushang brachten.

Gegen diese Art der Reklametätigkeit hatten sich 17 andere Firmen des bremischen Einzelhandels zusammengetan, nachdem der Verband des bremischen Einzelhandels in einer Versammlung sich bereits sehr scharf gegen diese Reklame ausgesprochen, auch die Innung der Gold- und Silberschmiede in gleicher Weise dagegen Stellung genommen hatte.

Das Landgericht Bremen hat auf das Vorgehen dieser 17 Firmen den 11 Wirtschaftlichen Vertrauensmännern und Commercial District Presidenten sofort durch eine einstweilige Verfügung die Weiterführung des Schildes für die Dauer des Prozesses untersagt und hat dann nach eingehender Verhandlung in der Sache selbst die 11 Leute verurteilt, überhaupt den Aushang dieser Schilder zu unterlassen.

Das Landgericht hat in eingehender Begründung in der Benutzung dieser Schilder die Vorspiegelung einer irreführenden Auszeichnung im Sinne des § 3 Unlauteren Wettbewerbgesetzes gefunden. Mit Recht hat das Landgericht ausgeführt, daß durch die Benutzung dieses Schildes beim Publikum der Eindruck erweckt werde, als ob es sich hier um Leute handele, die von einer amtlichen Stelle oder von einer maßgeblichen Handelsorganisation eine Auszeichnung erhalten hätten, die wirklich etwas zu bedeuten habe, d. h. die diese Kaufleute über den Kreis ihrer Mitbewerber der übrigen Einzelhandelsfirmen wesentlich hinaushebe.

Das Landgericht hat in seinen Gründen erklärt, daß, selbst wenn keinerlei Zahlung für die Verleihung dieser Schilder erfolge, die Benutzung dennoch den Bestimmungen des Wettbewerbsgesetzes zuwiderlaufe.

Nach einer uns vorliegenden Mitteilung der Liga Miramundum an den Reichsverband deutscher Hutgeschäfte scheint die Gefahr zu bestehen, daß die Liga Miramundum versuchen wird, ihren „Wirtschaftsdienst", d. h. nach obigem ihr anscheinend doch nicht ganz unrentables Reklamesystem, trotz dieser Entscheidung auszubauen, indem sie nur den betreffenden Schildern eine andere Form geben will.

Es kann nur jedes Einzelhandelsgeschäft dringend gewarnt werden, sich weiterhin auch bei Abänderung der Schilder auf dieses Reklamesystem einzulassen.

Wenn das Landgericht Bremen dem Einzelfall entsprechend auch nur entschieden hat, daß die bisher angewendeten Schilder einen unlauteren Wettbewerb darstellten, so hat es doch bereits hervorgehoben, daß auch bei Weglassung der Buchstaben „U. S. A." die Schilder ebenfalls noch gegen das Wettbewerbsgesetz verstoßen, und es wird immerhin zweifelhaft bleiben, ob eine neugewählte Form dieser Schilder bei Erhebung einer erneuten Klage nicht auch gegen das Wettbewerbsgesetz verstoßen wird.

Diejenigen Einzelhändler, die daher sich trotzdem von der Liga Miramundum mit anders gefaßten Schildern etwa zum Beitritt verleiten lassen sollten, laufen zweifellos die Gefahr, daß, wenn ihre Konkurrenz eine Unterlassungsklage gegen sie anstrengt, der Ausgang des Prozesses ebenso sein kann, wie in Bremen.

Also: Hände davon lassen!

Provisionsagenten sind nicht selbständige Gewerbetreibende.

Mit der Frage, ob Provisionsagenten in steuerlichem Sinne als selbständige Gewerbetreibende anzusehen sind oder nicht und damit dem Steuerabzug vom Arbeitslohn unterliegen, hatte sich unlängst der Reichsfinanzhof zu befassen. Ein Finanzamt hatte einer Firma mitgeteilt, daß sie von dem Einkommen ihrer Provisionsagenten den Steuerabzug vom Arbeitslohne gemäß §§ 36, 69 EinkStG. zu machen habe. Die Firma hatte daraufhin in einer Eingabe an das Landesfinanzamt die Auffassung vertreten, daß die Provisionsagenten selbständige Gewerbetreibende seien und daher selbst zur Einkommensteuer heranzuziehen seien. Das Landesfinanzamt pflichtete dieser Ansicht nicht bei und auch der Reichsfinanzhof stellte sich in einer Entscheidung vom 18. Januar 1928 — VI A 661/27 — auf den Standpunkt der Vorinstanzen. Danach sind also Provisionsagenten, die den Weisungen der Firma zu folgen haben und nicht handeln, um Provision zu verdienen, sondern um ihre Pflichten gegen

die Firma zu erfüllen, Teile des geschäftlichen Organismus der Firma, die über sie wie über andere Angestellte verfügen kann, und deshalb nicht selbständige Gewerbetreibende.

Die Provisionsagenten sind verpflichtet, während der Dauer des Vertrags nach Anweisung der Firma die Beträge für die von ihnen verkauften Waren sowie das denselben überwiesene Inkasso an den bestimmten Zahltagen der betreffenden Kunden zu besorgen. Es ist ihnen untersagt, während der Dauer des Vertrags Konkurrenzgeschäfte zu machen; der Abschluß anderer Geschäfte, welche nicht in die Branche der Firma schlagen, ist ihnen gestattet. Sie sind auch noch 6 Monate nach Austritt in ihrer Betätigung in dem Geschäftszweig beschränkt. Schon diese Bestimmungen lassen die sogenannten Provisionsagenten als unselbständig erscheinen. Sie haben den Weisungen der Firma zu folgen, handeln also nicht um Provision zu verdienen, sondern um ihre Pflichten gegen die Firma zu erfüllen. Sie sind Teile des geschäftlichen Organismus der Firma, die über sie wie über andere Angestellte verfügen kann. Sie können sich zwar noch in anderer Weise geschäftlich betätigen, praktisch kommt eine solche Betätigung jedoch kaum in Betracht. Dazu kommt, daß die vereinnahmten Gelder Eigentum der Firma sind und täglich an sie abzuliefern sind. Eine solche Bestimmung ist bei wirklich und in wirtschaftlichem Sinne selbständigen Agenten durchaus unüblich. Wenn die Vertragschließenden darüber einig waren, daß die Provisionsagenten als selbständige Agenten tätig sein sollten und deshalb eine Kündigung des Vertrags nicht in Frage käme, so kann dahingestellt bleiben, ob diese Vereinbarung im übrigen rechtlich beachtlich ist. Für das Steuerrecht kommt es jedenfalls lediglich auf die einem Vertragschließenden tatsächlich eingeräumte Stellung an und können Vereinbarungen darüber, ob jemand als Angestellter oder als selbständiger Gewerbetreibender anzusehen ist, nicht berücksichtigt werden. Dr. G.

Emil Hutschenreuter, Aue, 80 Jahre alt.

Am 13. Juli d. J. vollendete Herr Fabrikbesitzer Emil Hutschenreuter in Aue sein 80. Lebensjahr. Er ist körperlich und geistig noch frisch wie ein Junger.

Im Jahre 1859 zog Herr Hutschenreuter als Zehnjähriger mit seinem Vater in Aue zu, der hier eine Gürtlerei betrieb.

Emil Hutschenreuter erlernte bei seinem Vater das Gürtlerhandwerk und wurde später Soldat (2. leichtes Reiterregiment in Grimma). Er nahm am Feldzug 1870/71 gegen Frankreich teil und hat mehrere Schlachten und Gefechte mitgemacht. Verschiedene Kriegs- und Friedensorden zieren seine Brust.

Herr Hutschenreuter ist wohl einer der ältesten noch lebenden Veteranen in Aue. Nach dem deutsch-französischen Kriege, Anfang der siebziger Jahre, übernahm er von seinem Vater die Gürtlerei, die den Grundstock bildete zu dem heutigen großen Unternehmen der Firma C. F. Hutschenreuter & Co.

Anfänglich wurden Pfeifenbeschläge und Stockzwingen angefertigt und später verlegte man sich auf die Fabrikation von Neusilberwaren, Eßbestecken, Tafelgeräten usw. Das Unternehmen war zunächst in der Fabrik in der Auerhammerstraße untergebracht. Die Ausdehnung des Betriebes erforderte aber eine Raumvergrößerung, und so errichtete die Firma in

den Jahren 1912/13 ihre Neubauten in der Wettinerstraße, die inzwischen bedeutende Erweiterungen erfahren haben.

Die Firma beschäftigt gegenwärtig 600 Arbeiter und Angestellte. Ihre Erzeugnisse werden im In- und Auslande stark begehrt. Die Leitung der Firma liegt in den Händen der beiden Söhne des Herrn Emil Hutschenreuter sen., nämlich des Herrn Emil Hutschenreuter jun. und des Herrn Johannes Hutschenreuter; aber der alte Herr läßt es sich nicht nehmen, nach wie vor das Amt des ersten Leiters auszuüben und im Betrieb unausgesetzt mit tätig zu sein.

Bei dieser kurzen Schilderung sei auch noch bemerkt, daß Herr Hutschenreuter sich von jeher gemeinnützigen und vaterländischen Bestrebungen gern und freudig gewidmet hat. Er war in den früheren Jahren Stadtverordneter und hat, wo es galt, Not und Armut zu lindern versucht. Dem Militärverein I, dessen treuer Anhänger er ist, gehört er seit seiner Entlassung vom Heeresdienste als Vorstandsmitglied an. In Anerkennung seiner besonderen Verdienste um diesen Verein wurde er schon vor vielen Jahren zum Ehrenmitglied ernannt.

Wir beglückwünschen Herrn Hutschenreuter sen. zu seinem seltenen Jubeltage. Ein gütiges Geschick schenke ihm noch viele Jahre Gesundheit und Wohlergehen mit seiner Gattin, die übrigens vor 4 Wochen ebenfalls ihren 80. Geburtstag feiern konnte. —

Ein Telegramm Hindenburgs an Herrn Hutschenreuter:

„Zu Ihrem 80. Geburtstag, den Sie heute feiern, läßt der Herr Reichspräsident Ihnen als altem Mitkämpfer von 1870/71 seine herzlichsten Glückwünsche nebst kameradschaftlichen Grüßen übermitteln. Gleichzeitig läßt der Herr Reichspräsident aus diesem Anlaß sein Bild mit Unterschrift anbei zugehen."

Vermischtes

Die deutsche Metallwaren-Industrie und der amerikanische Zolltarifentwurf.

Die deutsche Metallwaren-Industrie erwartet von der deutschen Reichsregierung, daß sie sich in dem Protest gegen den neuen amerikanischen Tarifentwurf ihrer Interessen in besonderem Maße annimmt. Die Metallwaren und verwandten Gruppen tragen bereits nach dem heutigen Tarif eine außergewöhnlich hohe Zollbelastung von 30—85% vom Werte, also einen Zoll, der weit über ein natürliches Schutzbedürfnis hinausgeht und zum Teil prohibitiven Charakter hat. Trotzdem sieht der neue Entwurf für eine große Reihe von Metallwaren und verwandte Gruppen eine wesentliche Erhöhung der Wertzölle vor, die im Durchschnitt 5—10% vom Werte beträgt, aber in einzelnen Fällen noch weit darüber hinausgeht. Dazu treten Zusatzzölle und Verwaltungsbestimmungen, die eine große Willkür in der praktischen Handhabung befürchten lassen. Diese Zollerhöhungen sind geeignet, den an sich geringen Export von ca. 60 Millionen Mark jährlich noch weiter herabzudrücken.

Aufwertung von amerikanischen Versicherungen.

Die Reichsgemeinschaft amerikanischer Versicherten e. V., Berlin W 50, Tauentzienstraße 3, teilt uns soeben kurz mit: Der durch unseren Generalbevollmächtigten, Herrn Rechtsanwalt Dr. Kühn, Berlin, gegen die New York Life eingeleitete grundsätzliche Prozeß wegen der angesammelten Dividendenansprüche ist auch am Kammergericht durch Urteil vom 10. Juli 1929 zugunsten der Versicherten entschieden worden.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt
Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1255. Wer fertigt silb. oxyd. verbödende Tannenzweig-Broschen an?

Nr. 1256. Welche Firma liefert Messingringe, 10 cm Durchm., 1 cm stark; messingblank, als Massenartikel? Preise pro 100 und pro 1000 Stück erwünscht.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen

Duisburg. Das Uhren- und Juweliergeschäft Bernhard Schmeltzer, Kuhstraße 3, beging sein 35jähriges Geschäftsbestehen.

Pirmasens. Die Firma Louis Oppenheim, Juwelen und Uhren, feiert in diesem Monat ihr 50jähriges Geschäftsjubiläum.

Bremen. Auf ein 40jähriges Bestehen seines Uhren-, Gold- und Silberwarengeschäfts konnte Uhrmacher und Juwelier Emil Tesch, Landwehrstr. 23, zurückblicken.

Köln. Fräulein Henny Wichart konnte auf eine 25jährige Tätigkeit bei der Juwelierfirma Bernhard Dahmen, Hohe Straße 101a, zurückblicken.

München. Das Juweliergeschäft Schallmayer besteht jetzt 40 Jahre.

Braunschweig. Die Ehrendenkmünze für treue Mitarbeit im Dienste wurde von der Handelskammer verliehen dem Goldarbeiter Hermann Kahlbrecht (Fr. Zenkel, Inh. Hugo Zenkel, Juwelier, Schöningen).

Düsseldorf. Die Industrie- und Handelskammer hier hat für 25- und mehrjährige ununterbrochene Dienstzeit bei einer Firma nachstehenden Jubilaren eine Ehrenurkunde verliehen: den Silberarbeitern August Lechmich, Klemens Hahn, Ludgerus Schellenberg und dem Stahlgraveur Philipp Hanf für 25jährige Dienstzeit bei der Firma Franz Bahner A.-G., hier.

Gestorben.

Königsberg i. Pr. Juwelier David Levy.

Geschäftsverlegungen.

Berlin. Die Fa. Grosse & Eckert, Juwelen, verlegt ihre Geschäftsräume ab 27. Juli 1929 von Neue Grünstraße 25a nach Wallstr. 17/18.

Ebersbach, Sa. Uhrmachermeister Karl Hebold verlegte sein Uhren-, Gold- und optisches Geschäft von Bahnhofstraße 911c in seinen gegenüberliegenden Neubau.

Münster, Westf. Die Firma Jos. Hockelmann verlegte ihr Gold- und Silberwarengeschäft von Salzstraße 48a nach Klosterstraße 15.

Firmenveränderungen

Hamburg. Vereinigte Silberbesteck-Fabriken Ludwig Ziech, G. m. b. H., Alfenidewaren, Großneumarkt 40. Die Firma lautet nunmehr: Besteckfabrik Ludwig Ziech G. m. b. H.

Lübeck. Firma Carl Buchwald, Goldwaren, Hüxstr. 11. Der bisherige Gesellschafter, Goldschmied Max Carl Ludwig Buchwald, ist alleiniger Inhaber der Firma. Die Prokura Gertrud Buchwald ist erloschen.

Pforzheim. Firma Katz & Deyhle, Bijouteriefabrik. An Adolf Klink wurde Prokura erteilt.

Köln. Firma Albert Blüthner, Goldwaren, Ottostr. 12. Prokura hat Lilly Blüthner.

Oberstein. Firma Gottlieb & Wagner, Uhrkettenfabrik. August Wagner ist gestorben. Gesellschafter Julius Wagner ist ausgeschieden. Das Geschäft wird unter der bisherigen Firma von Otto Wagner und Witwe August Wagner, Auguste, fortgeführt. An Gertrud Wagner wurde Prokura erteilt.

Frankfurt a. M. Firma Deutsche Gold- und Silber-Scheideanstalt vormals Roessler. Robert Hirtes ist unter Beschränkung auf den Betrieb der Hauptniederlassung Prokura erteilt worden.

Augsburg. Firma Alphons Aigner, Goldwaren, Ludwigsplatz D 34. Sebastian und Wilhelmine Aigner betreiben das bisher von dem verstorbenen Juwelier Xaver Aigner geführte Geschäft unverändert weiter. Die Prokura Wilhelmine Aigner ist erloschen.

Stellen-Nachweis und kleine Anzeigen

(Zentral-Arbeitsmarkt) Druck u. Verlag Herm. Schlag Nachf. (Inh.: Willy Kirstein) Leipzig C1, Windmühlenstr. 31, Fernspr. 22255, Postscheck Leipzig 9055

Kaufgesuche, Verkäufe, Vertretungen u. Vermischte Anzeigen 0,24 Reichsmark, Stellengesuche u. -angebote 0,15 Reichsmark für den Raum von 1 Millimeter Höhe und 47 Millimeter Breite (einspaltig). Aenderungen vorbehalten. Erscheinungsweise: 14tägig (jeden zweiten Sonnabend). Erfüllungsort für beiderseitige Verbindlichkeiten ist für beide Teile Leipzig.

Offene Stellen

Tüchtiger

Goldschmied

für alle Reparaturen u. Neuarbeiten des Ladengeschäftes **gesucht**. Gefl. Angebote mit Zeugnisabschriften und Gehaltsansprüchen an

Rich. Worlitz Nachfl., Inh.: Max Neumann, Goldschmiedemeister **Königsberg i. Pr.**, Schmiedestr. 22

Stellen-Anzeigen

finden in der Fachzeitschrift **„Die Goldschmiedekunst"** weiteste Verbreitung u. bieten daher größte

Aussicht auf Erfolg

Stellen-Gesuche

Graveur

(f. Flachschnitt)

24 Jahre alt, verh., an selbständiges Arbeiten gewöhnt **sucht angenehme Stellung** (evtl. Ausland).

Werte Angebote erbeten an

W. Petrasch, Görlitz

Brüderstraße 11 I.

Strebsamer

Stahlgraveur

20 Jahre alt, auf Besteckstanzen sehr gut eingearbeitet, **sucht Stellung.** Angeb. an **R. Laska, Freiberg i. Sa.,** Berthelsdorfer Straße 46, II.

Fach-Literatur

vermittelt der Verlag

Herm. Schlag Nachf., Leipzig C1

Windmühlenstraße 31.

Bestecke · Hotel- und Tafelgeräte

ALPACCA NATURPOLIERT – ALPACCA VERSILBERT

UNÜBERTREFFLICH IN QUALITÄT



C·F·HUTSCHENREUTER & Co

GEGRÜNDET 1852 AUE i/SA. TELEFON No 1106/7

Kaufmännisches Personal

Suche für ein großes Gold-, Juwelen- und Besteckgeschäft, Großstadt im rheinischen Industriebezirk eine gewandte

I. Verkäuferin

Bedingungen sind: Gutes Verkaufen Dekorieren, Lagerinstandhaltung und Personalbeaufsichtigung. Angenehme Dauerstellung, hohes Gehalt, Wohnung und Pension im Hause. Es wollen sich nur überragende Kräfte melden, die mindestens 10 Jahre in d. Branche sind. Eintritt jederzeit bis Ende Oktober. Offerten mit Zeugnissen, Bild und Gehaltsangabe unter C. 74 an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1

◄ Bedeutende Besteckfabrik Süddeutschlands ►

sucht laufende Verbindung mit

erstklassigem entwerfenden Zeichner

zwecks Erwerbs moderner Entwürfe für Alpaka versilberte Bestecke. Angebote unter C 77 an „Die Goldschmiedekunst" Leipzig C 1

I. VERKÄUFERIN

erstklassige Kraft, mit langjähriger Erfahrung im Verkauf, für ein Juwelen-, Gold- und Silberwarengeschäft in Großstadt Sachsens für 1. September 1929

gesucht

Gefl. Zuschriften mit Zeugnisabschriften, Bild und Gehaltsansprüchen unter C. 75 an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1

Kaufmännisches Personal

Offene Stellen

Tüchtige, zuverlässige

Verkäuferin

von erstklassigem Juweliergeschäft in rheinischer Großstadt **gesucht**. Ausführliche Angebote erbeten unter **C 65** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1

Erster

Verkäufer

per 1. 10. 29 oder früher **gesucht.** Energisch, gewandt, im praktisch. Zeichnen gut ausgebildet. Referenzen, Lebenslauf, Zeugnisabschriften, Lichtbild, Gehaltsansprüche

Moritz Stumpf & Sohn

Hofjuweliere, **Danzig**

Kauf-Gesuche

Suche als Gelegenheit zu kaufen:

Stanzen

zu Bestecken und Aufsätzen.

Angebote an **Redelin, Berlin** Luitpoldstraße 8

Gutgehendes Juweliergeschäft

in Mitteldeutschland **sofort zu kaufen gesucht.** Umsatz nicht unter 25000 Mk. Gefällige Angebote erbeten unter **C 79** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1

Annahmeschluß

für kleine Anzeigen und Arbeitsmarkt-Inserate für Nummer 17 ist

Mittwoch, der 7. August 1929

Reichsverbandstag in Kassel

Programm

Sonntag, den 18. August 1929:

8 Uhr abends: Zusammenkunft der bereits eingetroffenen Teilnehmer im Gesellschaftszimmer des Ratskellers zu Kassel.

Montag, den 19. August 1929:

9¹/₄ Uhr vormittags: Sitzung des Direktoriums in der Stadthalle, Konferenzzimmer,

4 Uhr nachmittags: Sitzung des Reichsfachausschusses in der Stadthalle, Konferenzzimmer,

5¹/₂ Uhr nachmittags: Generalversammlung der Einbruchskasse in der Stadthalle, Konferenzzimmer,

8 Uhr abends: Geselliger Abend im Schloßhotel Wilhelmshöhe — Musikalische und Tanzdarbietungen.

Dienstag, den 20. August 1929:

9 Uhr vormittags: Beginn der geschlossenen Mitgliederversammlung in der Stadthalle, Hochzeitssaal,

4 bis 6 Uhr nachmittags: Besichtigung der Sonderausstellung im Staatsmuseum, sowie der Staatsgalerie,

Dienstag, den 20. August 1929:

7¹/₂ abends: Festakt im Hochzeitssaal der Stadthalle, anschließend Festabend mit gemeinschaftlicher Tafel im blauen Saal.

Mittwoch, den 21. August 1929:

10 Uhr vormittags: Öffentliche Sitzung im Hochzeitssaal der Stadthalle,

3¹/₂ Uhr nachmittags: Besuch von Wilhelmshöhe, dort Besichtigung der Wasserkünste, im Anschluß daran nach der Kaffeepause Ausflug in Autoomnibussen nach Schloß Wilhelmstal,

8 Uhr abends: Zwangloses Beisammensein im Herkulesbräu in Kassel.

Donnerstag, den 22. August 1929:

Tagesausflug in Autoomnibussen nach der alten Bonifazius-Stadt Fritzlar, Bad Wildungen, zur Edertalsperre und nach Schloß Waldeck. Von dort Rückfahrt nach Kassel

Außerdem finden besondere Führungen der Damen statt.

Eingesandt!

Gemeinschaftsreklame — Reichsverband voran?

Eine Gemeinschaftspropaganda muß von allen unseren Fachkreisen, Reichsverband voran, Fachpresse eingeschlossen, getragen werden. Die Führung und die einheitliche ideelle Formengebung muß der Reichsverband in die Hände nehmen, wenn's was richtiges werden soll und nicht in Geschäftemacherei oder neue Bünde ausarten und damit zersplittern soll, was gleichbedeutend Abbiegen, Mattsetzen oder Verderben derselben wäre. Ich warne die Kollegen (Werkufa eingeschlossen) und bitte sie, sich in dieser Sache hinter ihren Verband zu stellen. Wenn Prof. Segmiller in der D. G. Z. vom 27. Juli sagt, daß obiges Motto den Kern der Gemeinschaftsreklame nicht erfaßt, so muß ich ihm recht geben. Viele Kollegen konnten sich mit dem Plakat und Spruch nicht befreunden und haben beides abgelehnt. Ich bin auch mit Herrn Prof. Segmiller der Meinung, daß die Arbeit des Zentralausschusses zu allgemein war. Nicht mitgehen aber kann ich mit seinem Vorschlag in diktatorischen Maßnahmen auf alljährlichen Wechsel auch der Schmuckmode. Das können wir Goldschmiede, das kann die Allgemeinheit nicht mitmachen. Sollen wir wirklich ganz zum Helotenvolk herabsinken und alles das ausführen, was gewisse Kreise uns aus Gründen verschiedener Art diktieren möchten? Sollen wir wirklich damit zu allen möglichen Ausverkäufen gegängelt und gelenkt werden, wie's heute die Warenhäuser zum Schaden des Mittelstandes tun? Man würde ja dem Schmuckbedürfnis, mit dem eng verknüpft der Andenkensinn ist (Weihnachten, Konfirmation, Taufe, Hochzeit) das Weihevolle nehmen und verkitschen. Das kann die Industrie, der Einzelerzeuger und Verkäufer nicht mitmachen. Man würde noch mehr der Oberflächlichkeit Vorschub leisten, die doch nachgerade sich genügend schon in unserem Volke breit macht. Wir Goldschmiede können und wollen nicht in eine Linie mit Autos, Strümpfen und Warenhäusern gestellt werden.

„Trage Schmuck — Du gewinnst!" Der Ansatz zur Gemeinschaftsreklame seitens des Zentralausschusses war richtig. Nicht richtig war die Ausführung, sonst hätte ihr ja der Erfolg beschieden sein müssen. Auch das letzte Plakat des Reichsverbandes war wiewohl besser, aber nicht das, was gewünscht wird, jedenfalls nicht durchschlagend. Mein Vorschlag soll nun der in kurzen Sätzen sein:

1. Preisausschreiben für einen besseren Werbespruch,
2. Preisausschreiben für ein Plakat,
3. Propagierung nur seitens des Reichsverbandes,
4. Aufbringung der Mittel gemeinsam durch Verbandsbeschluß und Umlage.

Wir dürfen nicht in den Fehler verfallen, den Kreis, der die Sache stützt, zu groß zu ziehen. Für die Reklame selbst kann er nicht groß genug sein. Es ist so der billigste Weg, — beileibe aber keinen neuen Verband und kein Diktat. **Pax.**

Herbstgeschäft und Messe

Man schreibt uns aus Fachkreisen: Angesichts der wachsenden Schwierigkeiten der deutschen Wirtschaft neigt man in unseren Kreisen leicht zu einem geschäftlichen Pessimismus. Daß dieser durchaus unangebracht ist, ergibt sich aus der einfachen Überlegung, daß wirtschaftliche und geschäftliche Depressionen immer nur durch erhöhte Anstrengungen überwunden werden können. Kaufmännischer Geist ruht nicht; er sucht durch kluge, überlegte und weitschauende Maßnahmen neues Wasser auf seine Mühlen zu leiten, dem mangelnden Absatz nachzuhelfen und neues Interesse zu wecken. Wie wichtig dies namentlich bei sogenannten Luxuswaren ist, braucht nicht weiter ausgeführt zu werden. Für unsere Branchen, das Juwelier-, Gold- und Silberschmiede- und Uhrengewerbe, kommt aber noch hinzu, daß wir ein ausgesprochenes Saisongeschäft haben: Das Herbst- und Weihnachtsgeschäft ist ausschlaggebend für das geschäftliche Ergebnis des ganzen Jahres! Es ist die Zeit der Ernte; wer aber ernten will, muß säen! Darum gewinnen alle Maßnahmen, die zur Steigerung des Absatzes beitragen können, also einer guten Saat gleichkommen, erhöhte Bedeutung, zumal wir wissen, daß in anderen Lagern, in der Pelz- und Modewarenindustrie, der Galanterie-, Leder-, Porzellan-, Kristall- und Glaswarenbranche fieberhaft gearbeitet wird und zur Hauptsaison mit einem starken Aufgebot der Kräfte zu rechnen ist.

Nun hat die diesjährige Fachtagung in Schwäbisch Gmünd glücklicherweise erwiesen, daß das Verständnis für diese Dinge erfreulich gewachsen ist. Man hat erkannt, daß nur eine starke Propaganda die Stagnation des Gewerbes aufhalten kann. Aber auch die beste Propaganda ist wirkungslos, wenn sie nicht durch ein entsprechendes Angebot unterstützt wird, ja man kann sagen, daß dieses der wesentlichste Teil jener ist. Der geschäftliche Erfolg wird bedingt von der Beweglichkeit des Lagers, diese wiederum vom überlegten Einkauf, der einzig und allein auf der Kenntnis alles dessen basiert, was an Neuem und Zugkräftigem geboten wird. Diese Übersicht kann kein noch so großes Reiseangebot bieten; einzig und allein eine so große Spezialmesse wie die Leipziger Edelmetall-, Uhren- und Schmuckmesse, die der Deckung des Bedarfs der ganzen Welt dient und jeder Geschmacks-

richtung und Kaufkraft Rechnung trägt, ist dazu in der Lage. Deshalb ist der Messebesuch nicht nur eine geschäftliche Klugheit, sondern zur Selbsterhaltung geradezu unerläßlich. Die Leipziger Messe bietet ja gerade der deutschen Geschäftswelt ungeheuere Vorteile, die ganze Welt beneidet uns um diese einzigartige Einrichtung. Die Wirtschaft hat sich auch längst für Leipzig entschieden; der beste Beweis dafür ist, daß die Frankfurter Messe nunmehr endgültig aufgegeben worden ist.

Wie überaus wichtig namentlich die Herbstmesse für unsere Spezialgeschäfte ist, hat auch die letzte Aussprache im Messeausschuß ergeben. Es wurde nachdrücklich betont, daß gerade im Hinblick auf das Weihnachtsgeschäft ein Besuch derselben unbedingt geboten ist. Wir müssen uns daran gewöhnen, zeitiger zu disponieren. Andere Branchen haben bereits gelernt, wie wichtig dies ist, während in der Edelmetallbranche in dieser Beziehung immer noch Unschlüssigkeit herrscht. Die Industrie ist deshalb oft im Ungewissen, was kommt, und wird dann so bedrängt, daß es oft kaum möglich ist, die Aufträge rechtzeitig zu erledigen. Die Herbstmesse liegt aber so günstig und bietet in den verschiedenen Meßhäusern (Specks Hof, Königshof, Sachsenhof usw.) eine so umfassende Übersicht, daß hier die bequemste Möglichkeit gegeben ist, sich in jeder Weise zu rüsten.

Wir sagten schon, daß auch die Propaganda frühzeitig genug einsetzen muß. Auch dafür bringt die Messe ungeheuer wertvolle Anregungen, zumal durch die Reklamemesse. Über die neue kunstgewerbliche Entwicklung gibt ein Besuch der kunstgewerblichen Ausstellung auf der Messe, den niemand versäumen sollte, erschöpfenden Aufschluß.

Angesichts dieser vielen Vorteile gilt es, endlich die hier und da noch vorhandene Messescheu zu überwinden und vor allem auch mit der überlebten Ansicht aufzuräumen, daß ein Messebesuch eine kostspielige Vergnügungsfahrt sei. Im Gegenteil, ein solcher ist heute eine ebenso ernste Angelegenheit wie etwo das Hochschulstudium, und der Kostenpunkt ist nicht höher als für eine sonstige Geschäftsreise. Man mache es sich aber zur Pflicht, alle Aussteller zu besuchen. Erst dann gewinnt man einen Begriff von der ungeheuren Vielseitigkeit der Branche; man lernt neue Artikel kennen, neue Bezugsquellen und neue Menschen. Jeder Aussteller zeigt gern, was er führt, denn dazu ist er ja gekommen und letzten Endes ist der gegenseitige Gedankenaustausch für beide Teile Gewinn.

Der Entwicklungsstand des polnischen Edelmetallgewerbes Sonderschau der Posener Landesausstellung.

In der Vorkriegszeit stand der Großhandel mit Juwelen und Goldschmiedeerzeugnissen dank eines umfassenden Exportes nach Rußland auf ziemlich beachtenswerter Höhe; gegenwärtig macht das Edelmetallgewerbe in Polen eine schwere Krise durch. Die Produktion umfaßt Erzeugnisse aus Platin mit Brillanten, Golderzeugnisse, breite Armbänder aus Halbedelsteinen, ferner feine Silberwaren wie Zigarettendosen, Eßbestecke u. a. m. Der jährliche Produktionswert der polnischen Juweliere, Gold- und Silberschmiede wird auf etwa 15—20 Mill. Zloty veranschlagt. Die Hauptzentren des polnischen Edelmetallgewerbes in Polen sind Warschau, Posen, Lemberg und Krakau. Außer einer Reihe von größeren Betrieben gibt es noch eine Unzahl von kleineren Werkstätten, die nur 2—3 Arbeiter beschäftigen. Der Import aus dem Auslande bewegt sich gegenwärtig auf einem niedrigen Niveau. Der Umsatz in Artikeln ausländischer Provenienz, der vor dem deutsch-polnischen Zollkrieg eine beträchtliche Position bildete, ergibt gegenwärtig nur 5% der Gesamtumsätze in dieser Branche, während er vor dem Wirtschaftskonflikt etwa 50% erreichte. Die wichtigsten Einfuhrländer stellen heute, nach der Verdrängung Deutschlands, Österreich und die Tschechoslowakei dar. Edelsteine werden aus Belgien, Holland und Frankreich importiert. Infolge der

finanziellen Schwäche der einzelnen Betriebe findet ein kaum nennenswerter Export statt, der sich vorwiegend nach dem Balkan, letztens auch nach Palästina bewegt. In preislicher Beziehung stellen sich die polnischen Erzeugnisse um etwa 15—20% billiger als in Westeuropa, dies geht auf die niedrige Gewinnstmarge und die billigere Arbeitskraft zurück. Einen Einblick in die Leistungsfähigkeit und den Produktionsumfang des polnischen Juwelierhandwerkes und der Goldschmiedekunst vermittelt die gegenwärtig bis Ende September d. J. stattfindende „Allgemeine Landesausstellung in Posen“, auf der diese Branche ihre Erzeugnisse zur Schau bringt. Wir werden auf diese Ausstellung noch zurückkommen.

Von Wirtschaft und Märkten

Etwas freundlichere Stimmung an den Metallmärkten.

Die scharfe Depression, die während vieler Wochen die Stimmung an den internationalen Metallmärkten beeinflußte, ist während der Berichtszeit einer leichten Belebung gewichen, die bei einigen Metallen, vorwiegend bei Zinn und Kupfer auch zu einer beachtenswerten Kurserholung führte. Die Nachrichten aus den Vereinigten Staaten über eine Besserung der statistischen Lage und die größere Aktivität der amerikanischen verarbeitenden Industrie in bezug auf Kauftätigkeit sind als die Hauptursachen für diese bessere Stimmung anzusehen. Gleichmäßig aber ist die Haltung der Märkte trotzdem nicht und nach Tagen ausgesprochener Erholung und Geschäftsbelebung tritt sehr schnell wieder eine Reaktion ein und verursacht bei fast allen Metallen Kursverluste. Wenn auch die Welterzeugung von Kupfer, Blei und Zink im Juni etwas niedriger war als im Vormonat, so ist trotzdem das Angebot bei den meisten Metallen ein außerordentlich großes und bei Zinn bleibt nach wie vor das Entscheidende der spekulative Einfluß.

Am Kupfermarkt mußten wir vorübergehend auf Grund der Londoner Preisbewegung eine Kursspanne zwischen Roh- und Elektro von mehr als 14 Pfund je Tonne, ungefähr 30 M. je 100 Kilo, feststellen, was am besten die Unsicherheit dieses Marktes kennzeichnet. Normalerweise sind etwa 5—7 Pfund berechtigt. Das Kartell hat seinerzeit den veränderten Absatzverhältnissen absolut nicht Rechnung getragen und hat seinen Kurs stabil bei 18,30 Cents gehalten. Inzwischen ist eine Besserung eingetreten und der Rohkupferpreis stieg in London bis auf über 73 Pfund Sterling. Der Preis in Berlin für Terminkupfer betrug am 16. Juli 140 M., am 29. Juli 143, am 30. Juli 144 M. und am 31. Juli 141,75 M. Zu dem letzten Preise ist noch zu bemerken, daß lediglich die nahen Sichten, besonders August- und Septemberlieferung so stark im Preise verloren haben, während die entfernten Termine nach wie vor ziemlich fest sind und sogar einen Kurs von mehr als 146 M. haben. Nach Berechnungen des amerikanischen Büros für Metall-Statistik ist die Welterzeugung auf Grund der Einschränkungen der amerikanischen Industrie im Juni auf etwa 175 000 Tonnen gefallen. Es handelt sich aber nur um eine vorläufige Berechnung, die wahrscheinlich noch nach oben korrigiert werden muß. Elektrolytkupfer ist in Deutschland mit 170,75 M. unverändert geblieben.

Am Zinnmarkt hielt zunächst die Belebung an. Die Spekulation kaufte weiter und auch die amerikanische Industrie nahm an einigen Tagen aus Angst vor weiteren Kurssteigerungen Eindeckungen vor. Der höchste Preis wurde in England während der Berichtszeit für Standard mit 215 zu $218^{1}/_{2}$ Pfund festgestellt und in Hamburg mit 428 zu 435 M. In den letzten Tagen trat eine Abschwächung ein. London notierte nur noch $213^{5}/_{8}$ zu $217^{5}/_{8}$ Pfund und Hamburg 425 zu 438 M.

An den Edelmetallmärkten war die Bewegung eine durchaus ungleichmäßige. Zusammenfassend muß man sagen, daß jetzt Silber noch die verhältnismäßig lebhafteste Bewegung zeigt, was allerdings in der Hauptsache auf rein spekulativen Einfluß zurückzuführen ist. Mit dem Augenblick, wo der politische Konflikt zwischen Rußland und China sich verschärfte, betätigten sich die Händler auch in Indien wieder lebhafter am Silbermarkt, was selbstverständlich dem allgemein unsicheren Markte ein etwas festeres Gepräge gab. Inzwischen sind wieder leichte Preisrückgänge eingetreten und wenn man die statistische Lage betrachtet, so muß man für Silber eher noch weitere Kursverluste erwarten. Die Kupfer-, Blei- und Zinkproduktion hat sich in der ersten Hälfte des laufenden Jahres weiter stark ausgedehnt und bei dem hohen Anteil von Silber als Nebenprodukt der Unedelmetallgewinnung in den Vereinigten Staaten kann eine Steigerung der Weltsilberproduktion nicht ausbleiben. Das amerikanische Büro für Metallstatistik legt sein neuestes Heft für das Jahr 1928 vor, in dem die Feinsilberweltproduktion mit fast 258 Millionen Unzen angegeben wird gegenüber nur 254 Millionen im Jahre 1927, 253 Millionen im Jahre 1926 und 231 Millionen im Jahre 1912. Wir sehen also eine ununterbrochene Steigerung der Erzeugung, der man mindestens eine nicht gleiche Steigerung des Verbrauchs gegenüberzustellen hat. Am Markt für Platin und Platinmetalle bleibt die Lage gedrückt. Das Angebot ist ziemlich groß und die ungünstige Konjunktur der verarbeitenden Industrie, insbesondere der Luxuswarenbranche wirkt sich weiter aus. Nach den schon einmal erwähnten Berechnungen des amerikanischen Instituts ist der Verbrauch von Platin und Platinmetallen in Amerika wider Erwarten gestiegen. Er betrug 1927 rund 150 000 Unzen, wovon auf die Juwelierbranche etwa 94 000 Unzen oder 63% entfallen. Im vergangenen Jahre wurden netto 187 807 Unzen verbraucht, mit rund 103 000 Unzen oder 55% für die Juwelierbranche. So günstig an sich die Marktentwicklung auf Grund dieser Zahlen dargestellt wird, darf man doch nicht vergessen, daß die Erzeugung weit mehr als der Verbrauch gestiegen ist. Der Goldmarkt ist unverändert. Die Großhandelspreise für Feinmetalle zeigten während der Berichtszeit folgende Bewegung: New York: Silber am 20. Juli 53,125 Cents, am 27. Juli 52,75 Cents, am 31. Juli 52,625 Cents. Platin 65 bis 67 Dollar. London: Silber am 19. Juli $24^{13}/_{16}$ zu $24^{7}/_{8}$ d für Loko und Lieferung, am 26. Juli $24^{7}/_{16}$ zu $24^{9}/_{16}$, am 31. Juli $24^{5}/_{16}$ zu $24^{7}/_{16}$ d. Platin $13^{1}/_{2}$ zu $13^{7}/_{8}$ Pfund, Palladium $6^{3}/_{4}$ zu $7^{1}/_{4}$ Pfund, Gold 84 sh $11^{1}/_{2}$ d. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Platin 7,50—10 M. je Gramm, Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm, Silber am 19. Juli 72,50 zu 74,25 M. je Kilo, am 22. Juli 73 zu 74,75 M., am 31. Juli 71,75 zu 73,50 M.

Paris (Ende Juli).

Am geschliffenen Markt sind Fantasie-Modelle anhaltend gefragt. Für große Steine besteht noch immer Interesse. Die inferioren Sorten finden weniger leicht Käufer.

Auch am Rohmarkt ist zurzeit wenig Kauflust zu verspüren.

London (Ende Juli).

Der Geschäftsgang ist noch recht flau; doch rechnet man im Laufe des Monats mit einer stärkeren Belebung.

Interesse ist für Fantasie und große Steine.

Wie aus Südafrika berichtet wird, hat man in den Kreisen der Gräber die Wiederwahl des Ministers Beyer zum Minister für das Minenwesen mit sehr gemischten Gefühlen aufgenommen. Man glaubt aber, daß er dies Amt wohl nur noch bis Ende des Jahres inne haben wird.

Man erinnert sich wohl noch der Diamantenschiebungen, die vor kurzem in Südafrika ans Tageslicht kamen. Aus diesem Grunde hat nunmehr das Diamond Detectiv Department bestimmt, daß jeder Käufer und Gräber bei Beginn eines jeden Monats eine genaue Abschrift der von ihnen geführten Bücher einzureichen hat. Im Falle diese nicht übereinstimmen, werden die Betreffenden mit einer hohen Geldstrafe belegt.

Weiterhin ist zu Johannesburg eine neue Gesellschaft — die Diamonds Ltd. — errichtet worden. Das Gründungskapital beträgt 70 000 Pfund Sterling.

Antwerpen (Ende Juli).

Die Kauflust läßt zu wünschen übrig.

Am geschliffenen Markt besteht Nachfrage nach Fantasie, besonders Baguettes. Für Kleinbrillant und Melees ist das Interesse geringer.

Der Rohmarkt ist sehr flau gestimmt.

Hier wurde eine neue Gesellschaft gegründet — die Société Anversoise pour l'Exportation des Diamants, die sich mit dem Ankauf, Verwertung und Verkauf von Diamanten und Edelsteinen befassen will. Das Kapital beträgt 1,5 Millionen frs. in 1500 Anteilen von je 1000 frs. Als Gründer zeichnen verschiedene angesehene Antwerpener Diamantenfirmen.

Amsterdam (Ende Juli)

Die Geschäfte gehen der Jahreszeit angemessen nicht schlecht, wenn sie auch noch lange nicht voll befriedigen. Unter den Auslandskäufern dominieren die Amerikaner, die ihren sommerlichen Europatrip gleichzeitig dazu benutzen, um ihre Vorräte zu ergänzen.

Am geschliffenen Markt hält das Interesse für Fantasieartikel noch immer an. Besonders sind Baguettes gefragt. Gewünscht sind kleine Marquisen. Silvercape ist unterzubringen. Auch für große Emeraudes besteht Nachfrage. Feine Qualitäten rund fanden leicht Käufer, ebenso Brillanten von 4 Karat an. Schöne große Steine, wie auch Piqués sind nicht schwer abzusetzen. In Melees wurde einiges getätigt. Lebhaft begehrt waren gute Bürgerqualitäten. In Rosen war der Umsatz mäßig.

Am Rohmarkt war es ziemlich ruhig. Für fast alle Sorten besteht geringe Nachfrage. Weder für Halbfabrikate, noch Melees ist das Interesse groß. Die minderen Sorten liegen ganz flau. Die guten Bürgerqualitäten finden noch Käufer. Nicht unbefriedigend ist die Kauflust für große, feine Ware.

Berichtigung

In unserer Nr. 13 vom 15. Juni d. J. brachten wir einen Aufsatz über „Eine internationale Ausstellung von Entwürfen für Schmuckstücke, Gold- und Silberwaren", worin auf Seite 274 von deutschen Künstlern, unter anderem Oskar Zuber, anerkennend erwähnt wird. Offenbar liegt hier ein Versehen unseres Berichterstatters vor, denn es handelt sich bei dem ausstellenden Künstler nicht um einen Oskar Zuber, vielmehr um den Kunstgewerbler Oscar Zinser in Bad Wildbad bei Pforzheim.

Auslandsverbindungen

Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Holl.-Indien. Deutsche Firma sucht für Holl.-Indien geeignete Waren und bittet um Zusendung von Katalogen, welche sowohl Goldwaren als auch kleine Silberwaren, welche sich zu Geschenkzwecken eignen, enthalten.

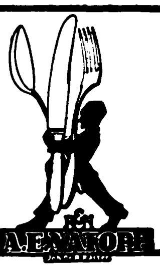
Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen

Zu den Stammgeschäften der vornehmen Maximilianstraße in München gehört seit nunmehr 40 Jahren die Juwelierfirma Th. Schallmeyer und 37 Jahre davon sind ihre Geschäftsräume und Auslagen charakteristisch für die Ecke des Riemerschmidtblockes an der Herrenstraße. Durch Umbau und Hinzunehmen eines weiteren Ladens wurden die Räume beträchtlich erweitert. Durch die neue Ausstattung in trefflich behandeltem Nußbaumholz mit blauweißen Paneelbespannungen und mit neuen modernen Mattglaslüstern hat der Verkaufsraum eine ebenso vornehme wie harmonische Innenarchitektur nach Zeichnungen von Schallmayer jr. erhalten, die dem Warencharakter auf das beste angepaßt ist und all den Glanz und Schimmer der schönen Arbeiten voll zur Geltung bringt. Mit gleichem Geschick wurden die Schaufensterräume gegliedert und ausgestattet. Auch die angeschlossenen Bureau- und Werkräume wurden erweitert. Das Geschäft hat sich aus kleinen Anfängen durch Fleiß und Reellität zur heutigen Blüte entwickelt. Seine gediegenen und geschmackvollen kunstgewerblichen Erzeugnisse sind im In- und Ausland bekannt und geschätzt und haben der Firma einen großen Kreis treuer Stammkunden erworben. Prämiierungen auf großen Ausstellungen und seinerzeit die Verleihung des Hoftitels durch den Prinzregenten brachten diese Erfolge auch äußerlich zum Ausdruck.

Meißen. Am 4. August 1929 beging der Hofgoldschmied Wilhelm Schwarz sr. und seine Gattin in besonderer geistiger und körperlicher Frische das seltene Fest der goldenen Hochzeit. Er ist Gründer der genannten Firma im Jahre 1878 und ist durch seine gediegene Fabrikation in Jagdschmuck im





In- und Ausland bekannt. Seit 1919 ist der Sohn Paul Schwarz Inhaber der Firma. Wilhelm Schwarz sr. arbeitet heute noch mit Begeisterung in unserem schönen Kunsthandwerk.

Gestorben

Adolf von Mayrhofer, München †.

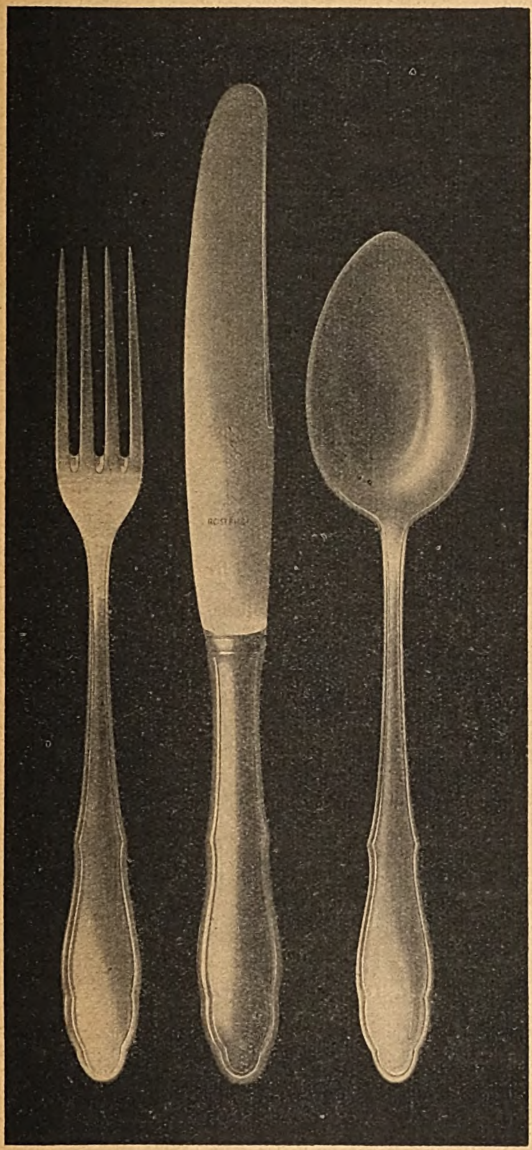
Der Meister der Silberschmiedekunst, einer der besten des Münchner Kunstgewerbes, ist am 23. Juli einem längeren Leiden, 65 Jahre alt, erlegen. Altem tiroler Adel entstammend, ist München seine künstlerische Heimat geworden. Als junger Kunstgewerbler arbeitete er schon an Aufträgen von Ludwig II. Eine beispiellose Leistung Mayrhofers war der Jamnitzer Tafelaufsatz für die Stadt Nürnberg und die in Silber getriebene Nachbildung der Mariensäule für Papst Leo XIII. Diese von seltenem handwerklichem Können zeugenden Stücke repräsentieren aber nur eine Seite dieses vielfach schöpferisch tätigen Künstlers. Sein ursprüngliches Talent und seine Erfindungsgabe offenbaren vor allem seine Silbergeschirre, Silbertreibarbeiten, Ehrengeschenke von immer selbständiger, eigenartiger Formgebung. Aber nicht nur das Prächtige, sondern auch das Einfache, Schlichte beseelte er durch edle, dauernde Form. Durch feinen, aparten Flächenschmuck in Ziselierarbeit oder Cloisonné, wußte er seinen Arbeiten einen besonderen Reiz und Zauber zu verleihen. Noch im vorigen Jahre erschien im Glaspalast das Tafelsilber für die Stadt München, edelste Stücke Mayrhofenscher Silberschmiedekunst! Adolf von Mayrhofer gehörte dem Münchner Kunstgewerbe seit mehr denn 40 Jahren an. Aus kleinen Anfängen hat er sich zu seiner geachteten Stellung emporgearbeitet. Es wurde ihm der Titel Professor verliehen. Seine Werkstätte hatte den Charakter einer staatlichen Unterrichtswerkstätte. Die in ihr verbrachten Lehrjahre wurden dem Studium auf der Kunstgewerbeschule gleichgewertet. Mayrhofer war Mitglied in den Ausschüssen des Bayerischen Kunstgewerbevereins, des Münchner Bundes und Deutschen Werkbundes. Trotz vieler verlockender Berufungen an auswärtige Schulen hat Adolf v. Mayrhofer an der Stätte seines fruchtbaren Schaffens, am künstlerischen München, an das er glaubte und für das er eintrat und wirkte, wo immer er konnte, festgehalten. — Bei der Beerdigung v. Mayrhofers am 25. Juli im Moosacher Friedhof hatten sich dem ansehnlichen Trauerzug viele Kunstgewerbler angeschlossen. Stadtpfarrer Monsignore Bruggraf von Neuhausen vollzog die kirchliche Handlung und würdigte des prächtigen Mannes, des hochherzigen Menschen und Naturfreundes, des gottbegnadeten Künstlers Leben in trostspendender Grabrede. Kranz um Kranz wurde an dem mit künstlerischem Geschmack gezierten Grabe niedergelegt. Der Vertreter der Münchner Gold- und Silberschmiede gedachte des langjährigen verehrten Mitgliedes und hochgeschätzten Kollegen und bedauerte den Heimgang eines Meisters, der für die Ehre und den Ruf der Münchner Goldschmiedekunst hervorragendes geleistet hat. Ferner ehrten den Verstorbenen durch Nachruf und Kränze die K. priv. Hauptschützengesellschaft, der Landesverband der Bayer. Jagdschutz- und Jägervereine, der Münchner Jägerverein, der Jagdschutzverein München und der Bayer. Kurzhaar-Club, die von Mayrhofer zu ihrem Mitglied, Freund und Kameraden zählten, dann der Münchner Bund, der Bayerische Kunstgewerbeverein, dem v. Mayrhofer 27 Jahre, mehrere Jahre auch als Vorstandsmitglied angehörte, das Kuratorium der Benno und Therese Dannerschen Kunstgewerbestiftung, die Vaterländische Vereinigung, 23. Bezirk, Neuhausen (frühere E.-W.), die den Entschlafenen seit ihrer Gründung zum Mitglied zählte, und zum Schluß ein Redner für einen engeren Freundeskreis.

Julius Brill sen., Herrstein †.

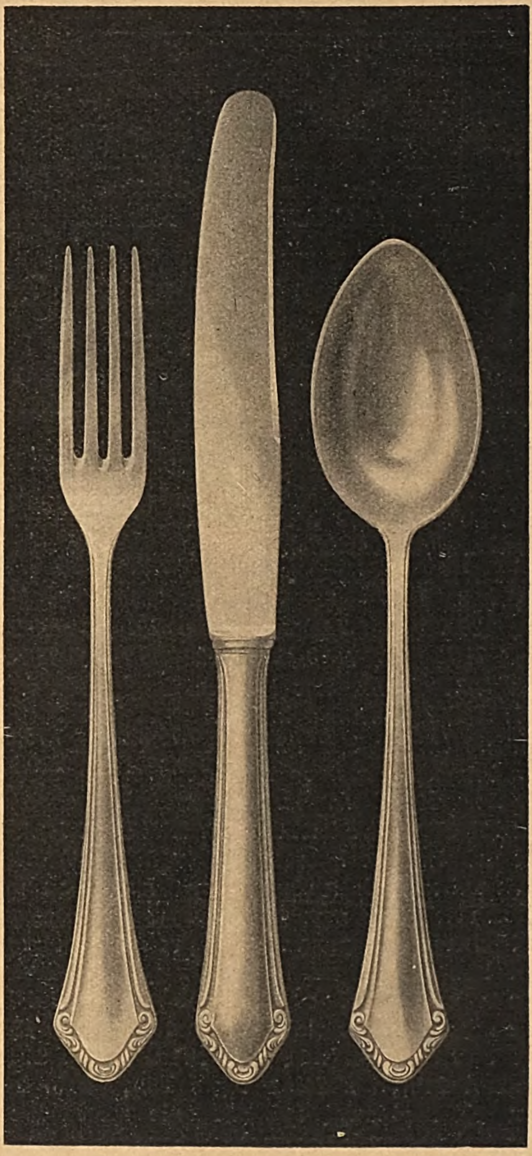
Erst nachträglich erhalten wir Kenntnis von dem unerwarteten Ableben einer im Steinhandel ungemein bekannten Persönlichkeit. Es ist der am 8. Juli d. Js. verstorbene Herr Julius Brill sen., mit dem ein Fachmann von Ruf zu Grabe getragen worden ist. Er hat in Herrstein bei Idar 1857 das Licht der Welt erblickt. Neigung, Talent und auch die damalige Konjunktur veranlaßten ihn als jungen Mann, die Kunst des Kamee-Schneidens zu erlernen. Im Jahre 1883 drängte es ihn zur Selbständigkeit, in der er das Schwergewicht auf Kunst und Gediegenheit legte. Trotz der Konkurrenz kuranter Erzeugnisse fand sein Prinzip Anerkennung und sein Geschäft den Weg zum Aufstieg. Als die Kameen von der Modelaune eine Zeitlang beiseitegeschoben wurden, ging Julius Brill dazu über, heraldische Gravierarbeiten zu übernehmen, Wappen und ähnliches für Siegel und Siegelringe auszuführen. Durch die tatkräftige Unterstützung seines Nachwuchses gewann die Ausdehnung des Unternehmens schnell an Boden und trat nach wenigen Jahren in die Reihe der führenden Firmen Deutschlands. Nach der Besetzung des Idar-Obersteiner Industriegebietes durch den Feindbund sah sich der Verstorbene veranlaßt, eine Aufteilung seines Betriebes vorzunehmen. Während die alte Firma ihren Sitz nach dem Mittelpunkt der Stein-Industrie, nach Idar verlegte und hier der Leitung seines jüngeren Sohnes unterstellte, entwickelten sich in Pforzheim zwei weitere Schmuckstein- und Perlenhandlungen unter dem Namen „Brill‘ und diese haben eine weit über den heimischen Markt hinausreichende Bedeutung erlangt. Der Verstorbene nahm bis kurz vor seinem Tode regen Anteil an der Entwicklung dieser Unternehmungen. Er konnte die Augen in dem Bewußtsein schließen, das schöne Werk seines Lebens von Erfolg gekrönt zu sehen. Er ruhe in Frieden!

Verschiedenes.

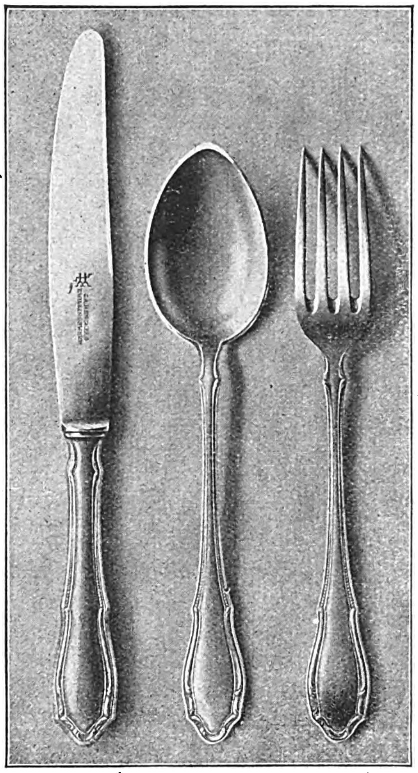
Neustettin. Der Uhrmacher und Goldwarenhändler Emil Voigt, Preußische Straße 10, hält Totalausverkauf wegen Geschäftsaufgabe.

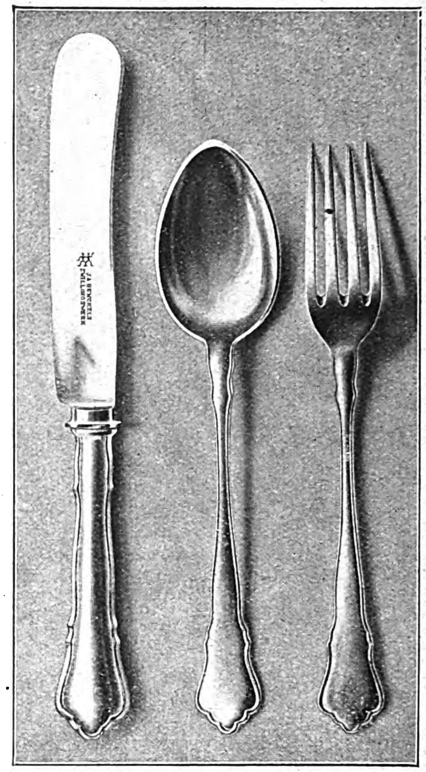


KARL HOHMANN, AKTIENGESELLSCHAFT,
PFORZHEIM



KARL HOHMANN, AKTIENGESELLSCHAFT,
PFORZHEIM





FRITZ GERBER & CO., SILBERWARENFABRIK, GÖRLITZ

Edelmetallpreise

	12. 8. 29	13. 8. 29	14. 8. 29	15. 8. 29	16. 8. 29	17. 8. 29	19. 8. 29	20. 8. 29	21. 8. 29	22. 8. 29
Berlin:										
Platin 1 g M.	8.–/9.50	8.—/9.50	8.–/9.50	8. - /9.50	8.–/9.50	8. – /9.50	8. – /9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/282)	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—
Silber „ „	71.75/73.50	71.50/73.25	72. – /73.75	71.75/73.50	71.75/73.50	71.75/73.50	71.75/73.50	73.—/74.75	72.25/74.—	
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	
Gold 1 kg „	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	—
Silber „ „	72.50/73.50 bis 75. –	72.30/73.30 bis 74.80	72.60/73.60 bis 75.10	72.40/73.40 bis 74.90	72.40/73.40 bis 74.90	72.60/73.60 bis 75.10	72.40/73.40 bis 74.90	72.60/73.60 bis 75.10	72.60/73.60 bis 75.10	
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.–/9.50	8. /9.50	8.—/10.—	8.—/10.—		8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820		2800/2820	2800/2820	28.00/28.20	—
Silber „ „	71.50/73.50	71.50/73.50	71.75/73.75	71.50/73.50	71.50/73.50		71.50/73.50	71.50/73.50	71.50/73.50	
London:										
Platin Unze £	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$		$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	
Gold „ sh	$84/11^1/_2$	$84/11^3/_8$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$		$84/11^1/_2$	$84/11^3/_8$	$84/11^1/_2$.	—
Silber „ d	$24^3/_{16}$	$24^5/_{16}$	$24^1/_4$	$24^1/_4$	$24^5/_{16}$		$24^5/_{16}$	$24^5/_{16}$	$24^1/_2$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 12. August 1929 bis 18. August 1929:	74.—	78.—	85.—
„ „ 19. „ 1929 „ 25. „ 1929:	74.—	78.—	85.—

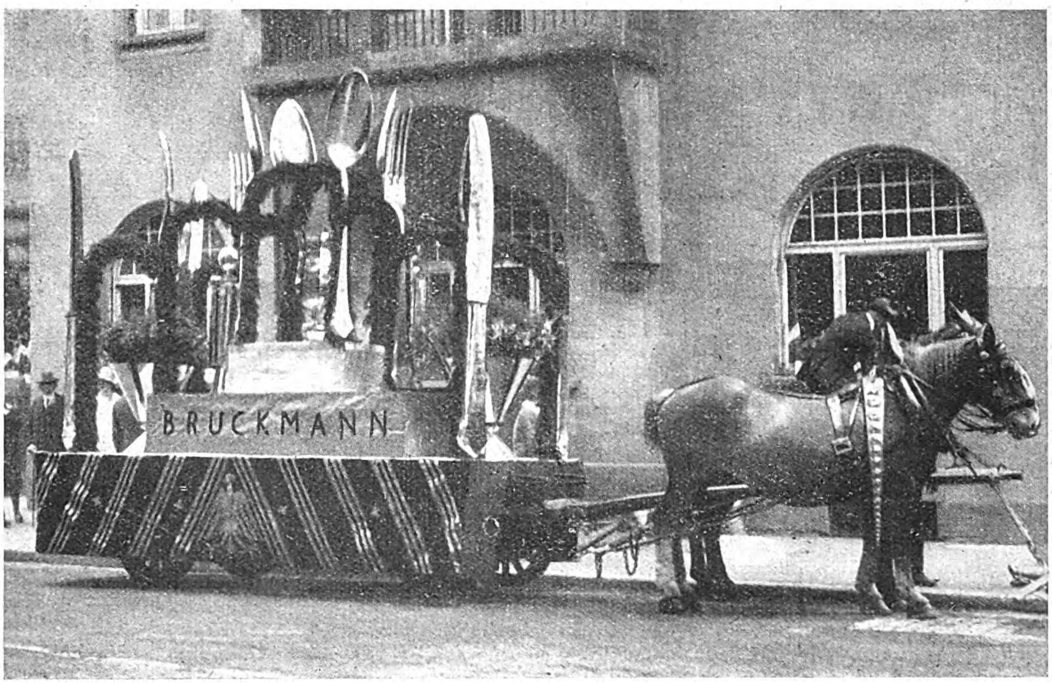
Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 22 August 1929. 1 g M.	N as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Aus Innungen und Vereinen

Uhrmacher- und Goldschmiede-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg, Oberschl.

Am Montag, den 22. Juli d. J., hielt die Uhrmacher-Goldschmiede-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg, Oberschles., ihre dritte ordentliche Quartalversammlung in Hindenburg, Hotel „Monopol", ab. Dieselbe war gut besucht und wurde vom Obermeister Wollnitza um $4^1/_2$ Uhr eröffnet. In der Hauptsache wurden nur innerorganisatorische Vorgänge besprochen. Auch einige Zuschriften des Zentralverbandes und Beschlüsse der Reichstagung wurden beraten und besprochen. So wurde auf eine Anfrage des Zentralverbandes bezüglich der Garantiescheine der Fabriken beschlossen, diese Garantiescheine abzulehnen und den Zentralverband zu ersuchen, Garantiescheine herauszugeben, die sowohl für den Kunden als auch für den Uhrmacher die günstigsten Möglichkeiten einer gewissenhaften Garantie enthalten soll. Nach einer kurzen Besprechung über die Sitzung der Präzisionsgenossenschaft in Eisenach wurde, da nichts weiter vorlag, die Sitzung geschlossen. Vor der Sitzung war es so recht zu sehen, wie wenig die Herrn Kollegen von ihrer eigenen Organisation wissen. Es wurden da wegen unentschuldigtem Fehlen in den Innungssitzungen (und der Vorstand ist sehr, sehr langmütig) verschiedene Herren mit Geldstrafe belegt. Manche bilden sich ein, daß nur der Obermeister die Strafe festsetzt. Die Herren waren nicht zu belehren, daß der Obermeister allein in Innungssachen nichts unternehmen darf. Nur der gesamte Innungsvorstand darf über Straffestsetzungen beraten. Und diese Beschlüsse des Vorstandes müssen protokolliert sein. Das ging einigen Herren nicht in den Kopf und auch gütiges Zureden der andern Herren konnte die Betroffenen nicht abhalten, dem Vorstande und dem Obermeister im besonderen unliebsame Schmeicheleien ins Gesicht zu werfen. Es mag daher nochmals und immer wieder gesagt sein: der Obermeister ist nur das ausführende, verantwortliche Organ des Innungsvorstandes und der Innung überhaupt. Der Obermeister wird zwar für Nachlässigkeiten der Vorstandsmitglieder von der Aufsichtsbehörde in Ordnungsstrafe genommen, und ist auch der Innung für Schäden, die durch unsachgemäße Führung der Innungsgeschäfte entstehen, verantwortlich, hat aber auf den Lauf der statutarischen Aufgaben der Innung nur denselben Einfluß, wie jedes andere, an den Innungsgeschäften interessierte und mitarbeitende Innungsmitglied. In den Vorstand wollen sich die Herren nicht wählen lassen, aber dem Vorstand das Leben sauer zu machen, scheint ihr Prinzip zu sein. Alker.



Festwagen der Firma P. Bruckmann & Söhne A.-G. beim Schwäbischen Landesturnfest, am 28. Juli in Heilbronn a. N.

Der Oberschlesische Provinzialverband der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz

hält am 29. September seinen Verbandstag in Beuthen Oberschl. ab. Der Verband veranstaltet aus diesem Grunde die diesjährige Lehrlingszwischenprüfung für Uhrmacher- und Goldschmiedelehrlinge am gleichen Tage. Die Beteiligung steht allen Uhrmacher- und Goldschmiedelehrlingen offen, die im Bezirk der Handwerkskammer lernen, auch wenn die Herren Meister unserm Verbande nicht angeschlossen sind. Bedingungen sind kostenlos von der Geschäftsstelle, Hindenburg Oberschl., Kronprinzenstr. 254, zu beziehen. Zahlreiche Beteiligung wird erwartet.

Unsern Mitgliedern teilen wir mit, daß die Arbeiten für die Lehrlings-Zwischenprüfung bestimmt bis zum 20. 9. in Händen unseres 1. Vorsitzenden, Herrn Uhrmachermeister J. Poerschke, Gleiwitz, Wilhelmstraße 24 sein müssen. Diese Prüfung findet anläßlich unseres Verbandstages am 29. September d. J. in Beuthen O.-S. statt. Die Arbeit muß gut verpackt und mit einem Kennwort versehen eingesandt werden. Dieser Sendung muß ein besonderer Briefumschlag beiliegen, der folgendes enthalten muß:

1. das Kennwort, 2. die genauen Adressen von Lehrling und Lehrmeister, 3. die Dauer der Lehrzeit und 4. die Bescheinigung, daß der Lehrling diese Arbeit selbst gemacht hat.

Als Arbeiten sind bestimmt:

Für das zweite Lehrjahr: Einen Anhänger mit großem Stein in Mauerfassung.

Für das dritte Lehrjahr: Einen Façonring aus einem Trauring anfertigen.

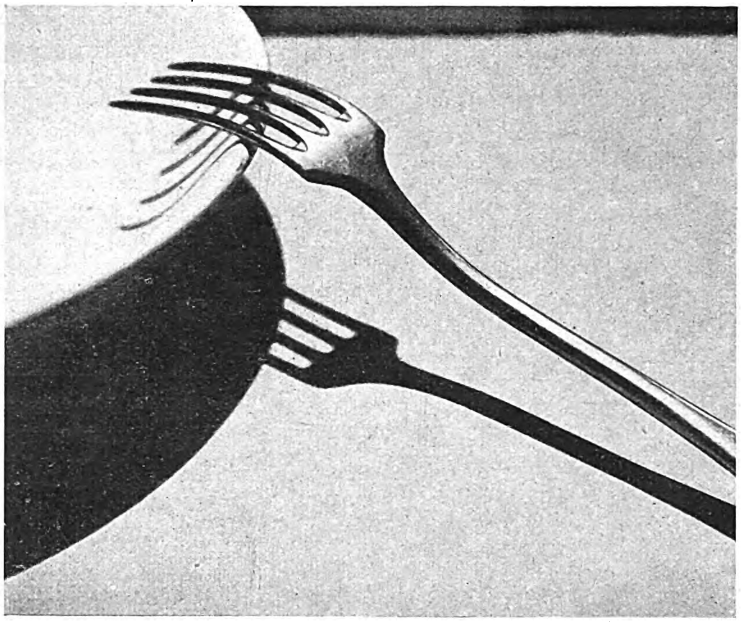
Für das vierte Lehrjahr: Eine Broschette mit Mittelstück und guter Broschierung.

Die Arbeiten müssen vom Lehrling selbständig angefertigt werden. Die Aufgaben dienen nur zur Anregung und können auch andere Arbeiten in gleichwertiger Art abgegeben werden. Besonderer Wert wird auf gute saubere Ausführung gelegt.

Die Beteiligung ist kostenlos und haben die Innungen und der Verband Preise für gute Arbeiten gestiftet.

Um zahlreiche Beteiligung ladet ein

gez. J. Poerschke, erster Vorsitzender.



Juwelier-, Gold- und Silberschmiede- sowie Graveur-Zwangs-Innung zu Glogau.

Die Juwelier-, Gold- und Silberschmiede- sowie Graveur-Zwangs-Innung zu Glogau hielt ihre diesjährige Herbstversammlung in Schlawa (Schlesien) ab.

Sogleich nach der Ankunft bestiegen die Mitglieder mit ihren Damen das am Seestrande gelegene Motorboot und in zweistündiger Fahrt ging es hinaus auf den 4000 Morgen großen Schlawaer See, dem schlesischen Meere. Nach 24 km langer Fahrt landete das Boot, von Sonnenschein umstrahlt, am Landungsstege des Seerestaurants. Prächtig war es, an den mit Schilf bestandenen Ufern entlang zu fahren, um nach 12 km langer Fahrt den Ausfluß des Sees nach der Obra bei dem Dorfe Aufzug zu erreichen und in einem schlanken Bogen Kehrt zu machen. Nach einer Rückfahrt an den Inseln vorbei und dem Schlosse brachte den Teilnehmern ein köstliches, reichliches Mahl im Hotel „Zur goldenen Krone", zu einem sehr mäßigen Preise, Stärkung. — Leider fehlten eine ganze Anzahl Mitglieder und sollen künftighin Entschuldigungen ohne triftigen Grund nicht als verbindlich angenommen werden. Es muß mit der Lauheit aufgeräumt werden, da jede Standesvertretung heute auf dem Posten sein muß und dies auch nur vermag, wenn alle ihre Mitglieder zusammenwirken, in der Besserung unseres Gewerbes.

Nach geschäftlichen Mitteilungen wurde den Ersatzwahlen einstimmig zugestimmt und als Delegierte für den Schlesischen Verbandstag in Breslau am 1. September 1929 der Obermeister Hofjuwelier Herr Harmsen, sowie Kollege Aschenbach, Grünberg gewählt, denen sich auch andere Mitglieder der Tagung anschließen werden.

Nach Erledigung interner Innungs- und Gewerbe-Angelegenheiten ging es zurück nach den Gefilden des Sees, und erst mit Dunkelheit teilten sich die Teilnehmer, um mit dem Dampfroß, Auto und Rad nach der Heimat zurückzukehren, reich befriedigt von dem Gesehenen und Gehörten.

Die nächste ordentliche Hauptversammlung findet im Februar 1930 in Glogau statt.

A. Harmsen, Obermeister — Georg Sendler, Schriftführer.

Die Deutsche Gesellschaft für Metallkunde

hält ihre 12. Hauptversammlung vom 7. bis 9. September 1929 in Düsseldorf ab. Aus der Tagesordnung interessiert uns besonders die Vortragsreihe „Vergütbare Legierungen" im Vortragssaal des Eisenhüttenhauses:

a) Kennzeichen, Wesen und Zukunftsmöglichkeiten der Vergütung von Legierungen. Von Prof. Dr. W. Guertler, Berlin.
b) Vergütbare Aluminiumlegierungen. Von Prof. Dr. W. Fraenkel, Frankfurt a. M.
c) Vergütbare Kupferlegierungen. Von Dr. G. Masing, Berlin.
d) Vergütbare Edelmetallegierungen. Von Dr. L. Nowack, Pforzheim.

Von Wirtschaft und Märkten

Wieder unsichere Bewegung an den Metallmärkten.

Nach der Belebung, die während der letzten Wochen an den internationalen Metallmärkten zu beobachten war und die man als eine natürliche Reaktion während der langen Flaute anzusehen hatte, ist jetzt wieder ein ziemlich starker Preisrückgang eingetreten, der eigentlich in der Hauptsache auf Momente zurückzuführen ist, die nichts mit der Metallwirtschaft zu tun haben. Berücksichtigt man die vorgeschrittene Jahreszeit und erinnert sich in erster Linie daran, daß die Konsumenten in Europa und in Amerika sich während der letzten Monate so zurückhielten, daß von einem normalen Bedarf kaum die Rede sein konnte, so war mit dem Ende der Reisezeit ein Aufschwung des gesamten Metallgeschäfts zu erwarten. Schon zu Ausgang des vergangenen Monats und in den ersten Tagen des August war das Geschäft mit Ausnahme von Zink bei den Hauptmetallen ziemlich lebhaft, und die Preise gingen, wie schon erwähnt, zum Teil ziemlich beträchtlich in die Höhe. Durch die ungeklärte politische Lage und vor allen Dingen durch die plötzliche und unerwartete Erhöhung des Diskontsatzes in New York kam die Aufwärtsbewegung zum Stillstand und die Tendenz war während der letzten Woche in allen Gruppen des Geschäfts eine ziemlich lustlose.

Die Lage am Kupfermarkt hatte sich vorübergehend außerordentlich gebessert. Es wurden nicht nur für Elektro Geschäfte auf der Basis der vorgeschriebenen Kartellpreise gemacht und die Agenturen in Europa konnten ihre Quoten fast vollständig



verkaufen. Außerdem aber war eine starke Nachfrage nach Rohkupfer vorhanden. Die früher beobachtete und ungesunde Divergenz zwischen Elektro und Standard, die vorübergehend annähernd 15 Pfund Sterling betrug, ging zurück und die Kursspanne war wesentlich geringer. In Amerika ist man hinsichtlich der weiteren Entwicklung gerade des Kupfermarktes außerordentlich optimistisch und man erwartet speziell von den Gruppen Automobil-, Elektro- und Kabel-Industrie eine weitere Ausdehnung des Kupferverbrauches. Ob die Situation nicht überschätzt wird, soll hier nicht weiter erörtert werden. Die letzten Vorgänge an den amerikanischen Geld- und Effektenmärkten zeigen deutlich, daß der Höhepunkt der Konjunktur auch drüben längst überschritten ist. Die statistische Lage zeigt eine neue, allerdings leichte Belastung. Nach amerikanischen Berechnungen betrugen die Raffinadevorräte Ende Juni 83 000 und Ende Juli 98 000 Tonnen. Die Ausfuhr ist von 48 500 auf 40 000 Tonnen zurückgegangen, während die Inlandsverkäufe um annähernd 4000 Tonnen im Vergleich zum Juni gestiegen sind. Insgesamt ist eine Steigerung der Bestände um weitere 3000 Tonnen eingetreten. Der Elektropreis in New York beträgt 18 Cents und demgemäß ist auch der offizielle Verkaufspreis des Kartells bei 18,30 Cents belassen worden. In Deutschland wurde die Elektronotierung vorübergehend auf 171 M. erhöht, um später wieder auf 170,75 M. reduziert zu werden. Nach Eintreffen der Nachrichten aus New York über die Erhöhung des Diskontsatzes fiel Rohkupfer in Berlin zunächst auf $144^3/_4$ zu $148^1/_2$ M., erholte sich dann aber wieder und hatte sogar am 14. August einen Rekordkurs von $147^3/_4$ zu $153^3/_4$ M. aufzuweisen. In den letzten Tagen war die Tendenz wieder schwächer und die Preise gingen bis auf 146 zu 150 M. zurück.

Zink liegt schwach und hat trotz der inzwischen eingetretenen Produktionseinschränkungen neue Kursverluste aufzuweisen.

Am Zinnmarkt ist der Umschwung eingetreten, der infolge der starken spekulativen Tätigkeit in den vergangenen Wochen und der unverändert ungünstigen statistischen Lage vorauszusehen war. New York notierte am 31. Juli $47^1/_4$ Cents, am 10. August $46^3/_4$ Cents und am 16. August $46^5/_8$ Cents. In England gingen die Preise für Standard per Kasse und 3 Monatslieferung von $213^5/_8$ zu $217^5/_8$ Pfund bis auf $208^3/_8$ zu $212^5/_8$ Pfund herunter, um dann zum Schluß der Berichtszeit mit $209^1/_4$ zu $213^1/_4$ Pfund eine leichte Erholung zu zeigen. In Hamburg betrug der höchste Kurs ungefähr 430 M. für Prompt, während augenblicklich der Preis nur 422 M. beträgt. Nach Strauß & Co. sind die sogenannten sichtbaren Weltvorräte zum Schluß des vergangenen Monats auf 23 643 Tonnen gesunken. Man muß hier immer wieder die recht beträchtlichen Mengen berücksichtigen, die die Hausseparlei seit Ende des vergangenen Jahres aus dem Markt genommen hat und die in den Statistiken nicht erscheinen. Der Konsum verhielt sich in den letzten Wochen sehr ruhig und kaufte wenig.

An den Edelmetallmärkten fehlt es zurzeit immer noch an den nötigen Anregungen und die ungünstige Lage der Verbraucher trägt das übrige dazu bei, um dem Markt ein lustloses Aussehen zu geben. Von dem Zustand der Übererzeugung in der Silberwirtschaft ist ja bereits mehrfach im Rahmen dieser Berichte geschrieben worden. Bei Platin liegen die Verhältnisse ähnlich, und wenn sich auch der Verbrauch in den Vereinigten Staaten, wie man auf Grund der jetzt veröffentlichten Berichte des amerikanischen Büros für Metallstatistik feststellen kann, im vergangenen Jahr gebessert hat, so steht doch außer Frage, daß für den jetzigen Stand der Erzeugung immer noch wesentlich mehr verbraucht werden muß, um einen Ausgleich zu schaffen. Das Angebot speziell an russischem Platin blieb unverändert groß, und der Markt war, gleichviel ob es sich um Platin oder Palladium handelte, außerordentlich gedrückt. Die Spekulation verhielt sich am Silbermarkt sehr zurückhaltend. Die Umsatztätigkeit war nicht groß und man kann wie bei Platin auch hier eher von einem großen Angebot sprechen. Bei Gold ist die Bewegung unverändert. Natürlich handelt es sich in erster Linie um rein münz- und währungstechnische Transaktionen. Die Entwicklung der statistischen Lage von Gold ist außerordentlich günstig im Sinne von neuen Produktionssteigerungen. Aus dem letzten Jahrbuch des amerikanischen Büros für Metallstatistik geht hervor, daß die Welterzeugung sich im Jahre 1926 auf rund 19,369 Millionen Unzen, im Jahre 1927 auf 19,506 und im Jahre 1928 auf über 19,753 Millionen Unzen stellte. Der höchste Stand der Goldgewinnung war 1915 mit ungefähr 22,594 Millionen erreicht worden. Es ist anzunehmen, daß in nicht zu langer Zeit auch diese Quote wieder erreicht wird. Die Großhandelspreise für Feinmetalle zeigten während der Berichtszeit folgende Bewegung: New York: Silber am 1. August 52,625 Cents, am 8. August 52,25 Cents und am 17. August 52,625 Cents. Platin ungefähr 65—68 Dollar. London: Platin $13^1/_2$ zu $13^7/_8$ Pfund, Gold 84 sh $11^1/_2$, Silber am 1. August $24^5/_{16}$ zu $24^3/_8$ d, am 8. August $24^3/_{16}$ zu $24^5/_{16}$ d, am 16. August $24^5/_{16}$ zu $24^7/_{16}$ d. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. In Berlin hörte man einen Platinpreis von 8 zu 10 M. je Gramm, der natürlich den Marktverhältnissen nicht entspricht, sondern zu hoch ist. Feingold wurde mit 2,80 zu 2,82 M. angeboten. Silber am 1. August 72 zu 73,75 M. je Kilo, am 8. und 16. August 71,75 zu 73,50 M. Die leichte Befestigung, die in den letzten Tagen an den Auslandsmärkten beobachtet wurde, hat die Preisbewegung in Berlin nicht beeinflußt.

London (Ende August).

Trotz der Reisezeit ist der Gang der Geschäfte nicht ungünstig. Es wird gut gekauft.

Am geschliffenen Markt sind vornehmlich die Bürgerqualitäten interessiert. Aber auch die Nachfrage nach Fantasieartikel, speziell Baguettes, hält noch an. Melees sind gut unterzubringen. Gewünscht ist noch schöner Smaragdschliff. Die Preise sind hoch und fest.

Der Rohmarkt ist ruhig, neigt aber zu einer festen Haltung. Auch für Industriewaren läßt die Kauflust zu wünschen übrig.

Wie aus Kapstadt berichtet wird, plant die Südafrikanische Regierung in Verbindung mit den großen Produzenten eine Konferenz einzuberufen, die die gesamte augenblickliche Situation mit allen ihren schwebenden Fragen einer Überprüfung unterziehen soll.

Antwerpen (Ende August).

Das Geschäft verläuft zurzeit in sehr ruhigen Bahnen. Auslandskäufer sind wohl zu bemerken, doch werden weiter keine größeren Abschlüsse getätigt. Meist sind es Amerikaner, während sich die Europäer zurückhaltender zeigen.

Am geschliffenen Markt ist steigende Nachfrage nach Melees. Auch Achtkant sind wieder mehr gewünscht. Auffällig ist das nachlassende Interesse für Baguettes, von denen nur die besten Qualitäten unterzubringen waren.

Dagegen am Rohmarkt ging es lebhafter zu. Für alle Sorten ist starkes Interesse. Die Preise sind fest und sehr hoch.

Amsterdam (Ende August).

Der Markt ist sehr still. Auch waren sehr wenig ausländische Käufer zu bemerken.

Am geschliffenen Markt hat das Interesse für Baguettes sehr stark abgenommen. Melees und kleine Ware waren gut gefragt. Billige und gute 4-Gräner waren leicht unterzubringen. Lebhaftes Interesse bestand noch für runde Ware. Piqués waren gesucht. Große blau-weiße Steine finden immer Käufer.

Im Rosenhandel ging es etwas lebhafter zu als sonst. Für alle Qualitäten bestand gute Nachfrage.

Der Rohmarkt war ebenfalls ziemlich ruhig. Es war wenig Angebot vorhanden. Besonders war Interesse für für Fantasie geeignete Ware. Auch für Kloofsel bestand einige Nachfrage.

Die Ausfuhr aus den Niederlanden nach den Vereinigten Staaten betrug im Monat Juli 1929:

geschliffene Diamanten	17 143 Karat	im Werte	von	1 960 117 Doll.
Rohware	10 242 „	„	„	70 678 „
Industrieware	50 „	„	„	2 280 „

Geschäftliche Mitteilungen

Die Firma Ewald O. Albuschies, Leipzig C 1, bietet auch auf der bevorstehenden Leipziger Herbstmesse in ihrem Ausstellungslokal, Meßpalast Specks Hof, V. Etage, Zimmer 898, eine gediegene Musterschau leicht verkäuflicher Artikel in silbernen Tafelgeräten moderner und antiker Art, darunter wieder eine Reihe neuer Muster und Neuheiten. Die Zusammenstellung der Kollektion zeugt von gutem Geschmack und es ist noch besonders zu bemerken, daß die Gegenstände trotz ihrer Preiswürdigkeit exakt und gut ausgeführt sind und eine sorgfältige Politur aufweisen.

Hervorragend formenschön ist eine Serie Schalen, Leuchter und Service. Daran reiht sich eine große Auswahl in Brotkörben, Gebäckzangen, Löffeln und Streichholzhülsen in saubester Ausführung. Bemerkenswert ist ferner die reiche Wahl in Taschenbügeln, Kultusgegenständen und in den heute so begehrten Puderdosen, Bilderrahmen u. a. m.

Die Firma Albuschies, Leipzig C 1, unterhält regelmäßig ein großes und wohl sortiertes Lager in allen einschlägigen Silberwaren und ist durch ihre streng reellen Grundsätze, durch ihre Kulanz und die Preiswürdigkeit ihrer Artikel bestens bekannt. Es kann daher der Besuch der Ausstellung genannter Firma auf der Herbstmesse nur bestens empfohlen werden, da sich ein Jeder dann von dem Gesagten selbst überzeugen kann.

Die Firma Adolf Mayer senior, Frankfurt a. Main, veranstaltet auch zur kommenden Herbstmesse wieder eine außerordentlich reichhaltige Musterschau ihrer sämtlichen Erzeugnisse im Specks Hof, V. Geschoß, Zimmer 873, und zwar Silberwaren antiker Art, handgeschlagene moderne Schalen, Israelitische Kultusgegenstände und moderne Schmuckwaren. Es sei hierbei darauf aufmerksam gemacht, daß namentlich die kleineren Silberwaren, insbesondere Gebäckzangen, Artikel für den Rauchtisch usw., sich infolge ihrer relativen Billigkeit als Edelmetallwaren zu Geschenkzwecken in steigendem Maße gekauft werden, ebenso wie die handgeschlagenen modernen Schalen sich infolge ihrer außerordentlich aparten und ansprechenden Formen außerordentlich gut eingeführt haben. Zu den schon als bestverkäuflich bewährten Mustern ist in der Zwischenzeit eine ganze Reihe neuer Muster und neuer Artikel gekommen, so daß die Auswahl, die sich dem Besucher bietet, ständig vergrößert wird und einen Überblick über die letzten Erzeugnisse der ausstellenden Firma in anschaulicher Weise bietet. Gerade die handgeschlagenen Schalen, welche sich in großem Maße der Gunst des einkaufenden Publikums erfreuen, werden in einer noch nicht dagewesenen außerordentlich reichhaltigen und geschmackvollen Auswahl gezeigt.

Des Ferneren sei auf die stets gutgehenden Israelitischen Kultusgegenstände, in welchen die Ausstellerfirma ebenfalls ein reichhaltiges Sortiment in den verschiedensten Gegenständen zur Schau stellt, sowie auf die stark verlangten Einhandfeuerzeuge und Schiebestreichholzdosen mit Silbermantel hingewiesen.

Auch in Schmuckwaren wird das Neueste, insbesondere in Chokern und sonstigen aparten Artikeln, welche für das Herbst- und Weihnachtsgeschäft in Frage kommen, gezeigt. Der Besuch dieser Ausstellung bietet jedem Fachgenossen viel Anregendes und Interessantes, so daß eine Besichtigung unbedingt empfohlen werden kann. Denjenigen Fachgenossen, welchen ein Besuch der Leipziger Messe nicht möglich ist, steht die Firma Adolf Mayer senior, Frankfurt a. Main, gern mit Ansichtssendungen jeder Art zu Diensten.

Die Franz Bahner Aktiengesellschaft, Düsseldorf, die in der vorliegenden Messe- und Bestecknummer ebenfalls mit Erzeugnissen vertreten ist, wird bei der diesjährigen Leipziger Herbstmesse erstmalig den Stand Specks Hof, V. Etage, Zimmer Nr. 897, allein benutzen. Auch für die Zukunft hat sich die Franz Bahner A.-G. dieses Zimmer zur Alleinbenutzung gesichert.

Nichtrostende Stahlwaren.

Die Vereinigung Solinger Stahlwaren-Fabrikanten (e. V.) sieht sich zu folgender Erklärung veranlaßt:

„Mit Rücksicht auf gelegentliche Reklamationen aus den Kundenkreisen unserer Mitglieder sehen wir uns veranlaßt, zu erklären, daß bei allen erheblichen Vorzügen der nichtrostenden Stahlwaren nach dem übereinstimmenden Urteil der nichtrostende Stahlwaren erzeugenden und verwertenden Werke zurzeit eine volle Garantie für Fleckenfreiheit, Bruch- und Rißsicherheit noch nicht übernommen werden kann.

Vereinigung Solinger Stahlwaren-Fabrikanten (e. V.)"

Messen und Ausstellungen

Zollauskünfte auf der Leipziger Herbstmesse 1929.

Wie zu den vergangenen Messen wird auch zur diesjährigen Leipziger Herbstmesse vom 25. bis 31. August im Leipziger Meßamt eine Zollauskunftsstelle eingerichtet, die von eingearbeiteten Kräften mit langjähriger Erfahrung besetzt wird und Auskünfte über alle deutschen und ausländischen Zollfragen erteilt.

Das Meßabzeichen für die Leipziger Herbstmesse 1929.

Das Meßabzeichen für die Leipziger Herbstmesse 1929 (25. bis 31. August) kostet im Vorverkauf bis zum Tage vor Messebeginn RM. 3.—, wenn das Abzeichen und die Ausweiskarte mit übereinstimmender Kontrollnummer der vorangegangenen Frühjahrsmesse zurückgegeben wird, sonst RM. 5.—. Zur Messe in Leipzig selbst greift ein erhöhter Preis Platz. Für Meßbesucher, die sich nur einen Tag in Leipzig aufhalten, werden Tageskarten zu verbilligten Preisen ausgegeben, die nur in Leipzig verkauft werden.



Einbruchdiebstahl.

In Heidelberg wurden durch Einbruch entwendet:

Eine goldene Herrenuhr 333 (Rep.-Nr. L 672) Gold-Nr. 259 915 (Sprungdeckel, außen Facetten am Rand).

Ferner sind 2 Weißgold-Armbanduhren mit kleinen Brillanten und Saphiren und auf dem Zifferblatt das Wort „Ankra" abhanden gekommen. Eine dieser Uhren hat auf der Rückseite ebenfalls das Wort „Ankra".

Ferner fehlt die Reparatur-Uhr, Gold, offen, mit Silberzifferblatt, Nr. 227 434, Reparatur-Nr. 603. Eine goldene Damen-Zylinder-Armband-Uhr Geh. Nr. 37 043 (Rep.-Nr. 679). Eine goldene Damen-Zylinder-Rem.-Uhr, Geh. Nr. 272 (Rep.-Nr. 634 bis 652). Eine goldene Damen-Zylinder-Rem.-Uhr, Geh. Nr. 45 573 (Rep.-Nr. 654).

Es fehlen ferner: Brillantringe, feinere Aquamarinkolliers, Turmalinkollier, Japanperlen, Gehängeohrringe, Herrenringe mit Goldplatten, Damenringe, eine Broschette mit halben Perlen und Rosen, goldene Durchziehketten usw.

Es wird dringend gebeten, da Reparaturen von Andenkenwert, sachdienliche Mitteilung sofort an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1, Windmühlenstraße 31 zu richten.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Geschäftsverlegung

Münster i. W. Goldschmied Max Burk verlegte sein Gold- und Silberwarengeschäft und Werkstatt von Syndikatgasse 4 nach Salzstraße 56.

Jubiläen

Breslau. Der preußische Handelsminister hat dem Werkmeister Louis Knoblich zu seinem 70. Geburtstag und gleichzeitig 56 jährigen Arbeitsjubiläum bei der Firma Julius Lemor, Silberwarenfabrik, Fischergasse 11, herzliche Glückwünsche und seine Anerkennung ausgesprochen.

30 jähriges Jubiläum der Firma K. Antritter & Co., Pforzheim.

Am 1. September sind es 30 Jahre, seit Herr Karl Antritter, Mitinhaber der Firma K. Antritter & Co. in Pforzheim, die im Jahre 1881 von H. Kammerer gegründete Goldwarenfabrik übernahm. Anfänglich nur für den Export arbeitend, hat die Firma im Jahre 1911 begonnen, den deutschen Markt zu beliefern. Im Laufe der Jahre ist es Herrn Antritter gelungen, aus kleinen Anfängen heraus dem Geschäft eine immer größere Ausdehnung zu geben, so daß es heute mit zu den führenden Firmen gezählt werden darf. Wenn auch der Jubilar selbst, Techniker vom alten Schlag, weniger mit der Kundschaft in Berührung trat, so sind die Erzeugnisse der Fabrik um so bekannter. Im Jahre 1922 hat Herr Antritter seinen langjährigen Reisenden und Mitarbeiter, Herrn Otto Schneider, als Teilhaber aufgenommen. Um der immer größer werdenden Nachfrage gerecht zu werden, sah sich die Firma genötigt, vor einigen Jahren ein weiteres Reiselager einzurichten, das dem Sohn des Jubilars, Herrn Willi Antritter, anvertraut wurde. Daß außer diesen beiden ständigen Reiselagern noch zwei weitere Bezirksvertreter tätig sein müssen, zeugt allein schon für die Güte und Beliebtheit der Antritter'schen Erzeugnisse.

Wir wünschen auch an dieser Stelle dem Jubilar noch viele Jahre segensreicher Arbeit und ferneres Gedeihen des Unternehmens.

50 jähriges Jubiläum der Firma Stockert & Cie., Pforzheim.

Der Senior des Hauses, der † Herr Valentin Stockert, hat die Firma am 13. Juli 1879 gegründet und das Geschäft zu einem der angesehensten Pforzheims gemacht. Unermüdlicher Fleiß und rastloses Arbeiten haben es den Inhabern ermöglicht,

den Betrieb trotz schwierigen Verhältnissen vorwärts zu bringen. Die Mannigfaltigkeit der Erzeugnisse in diesem Hause ist wohl am besten illustriert durch die Tatsache, daß ca. 20 000 Kettenmuster und ca. 35 000 Bijouteriemuster vorhanden sind. Das sind überwältigende Zahlen und sie sprechen Bände für die Anforderungen, die von Seiten der Kundschaft an die Pforzheimer Fabrikanten gestellt werden. Die Erzeugnisse der Firma bewegen sich von der einfachsten Doublé-Kette bis zum hochmodernen und aparten Modeschmuck nach eigenen Ideen. Der Gründer, den wir im Bilde bringen, war eine bekannte und beliebte Persönlichkeit draußen bei der Kundschaft. Er starb am 13. April 1917 im 69. Lebensjähre. Seine Gattin folgte ihm am 25. März 1926. Die heutigen Inhaber sind: Herr Hermann Stockert und Fräulein Maria Josefa Stockert. Die Firma wird im Geiste des Vaters weitergeführt und kennt keine Ruhe, sondern nur ein dauerndes Vorwärts und ein Aufwärts. An den großen Schlager-Artikeln der letzten Jahre war die Firma maßgebend beteiligt. Den Inhabern wünschen wir fernerhin Glück und dem Betrieb weiterhin Gedeihen.



Valentin Stockert †
Gründer der Fa. Stockert & Cie., Pforzheim

Pforzheim. In diesen Tagen beging die Firma M. Holzer & Co. das Jubiläum ihres 25 jährigen Bestehens.

Der Inhaber der Firma, Herr Moritz Holzer, stammt aus den kleinsten Verhältnissen und ist vor über 40 Jahren aus dem schwäbischen Ungarn eingewandert.

Nachdem er bei den hiesigen Spitzenfirmen jahrelang als Arbeiter tätig war und bei den Firmen Kollmar & Jourdan A.-G. und J. Emrich G. m. b. H. den Posten eines Kabinettmeisters bekleidete, gründete er am 1. Juli 1904 sein heute noch bestehendes Geschäft, die Firma M. Holzer & Co., Ketten- und Ringfabrik, Pforzheim, dem er als Techniker in bester Gesundheit selbst vorsteht.

Dank seinem reichen Können, seiner Energie und seinem unermüdlichen Fleiße hat er, zahlreichen Stürmen trotzend, sein vorgestecktes Ziel erreicht.

Barth, Pommern. Das 50 jährige Geschäftsjubiläum beging das Uhren-, Gold- und Silberwarengeschäft Otto Siebert, Lange Str. Das Geschäft wurde am 23. Juli 1879 von dem im Jahre 1920 verstorbenen Juwelier Otto Siebert gegründet. Nach dem Tode übernahm es der Sohn und jetzige Inhaber Karl-August Siebert.

Gießen. Am 1. August konnte die Firma D. Kaminka, Marktplatz 11, Uhren, Gold- und Silberwaren, ihr 35 jähriges Geschäftsjubiläum feiern.

Nordstemmen. Das 40 jährige Geschäftsjubiläum feierte der im Calenberger Lande sowie in Hannover und Hildesheim wohlangesehene Uhrmachermeister und Juwelier Georg Hartung.

Osterburg, Altmark. Eines der ältesten Geschäfte der Stadt Osterburg, die Firma Hermann Oeleker, Goldwaren, konnte ihr 50 jähriges Jubiläum feiern.

Bergedorf. Sein goldenes Berufsjubiläum bei der Firma R. Erlemann, Bijouteriefabrik, beging Werkmeister Alois Fischer. Er ist 71 Jahre alt und steht noch heute seiner Abteilung in vollster Rüstigkeit vor.

Plauen i. V. Der Uhrmachermeister Herr Alfred Nürnberger konnte den Tag feiern, an dem er vor 25 Jahren die altbekannte Firma Adolf Stöckel Nachf., Uhren und Goldwarengeschäft in Plauen, Straßberger Straße 18, übernommen hat.

Reichsverbandstagung Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede in Kassel

Der Montag, 19. August, war für die verschiedenen Sitzungen des Vorstandes, der Einbruchskasse und des Reichsfachausschusses reserviert. Der Obmann des letzteren, Herr Hermsdorf, Dresden, gab einen anschaulichen Bericht, dem wir auszugsweise entnehmen:

Die eingeführten Zwischenprüfungen der Lehrlinge haben sich bestens bewährt und erfreulicherweise Zustimmung und Anwendung in der Praxis gefunden. Auch der von ihm angeregte Gravierkursus, der dem Nachwuchs in der Anwendung des Stichels und in den Grundlagen des Gravierens die notwendigen Anweisungen geben soll, ist von verschiedenen Untervereinen mit Erfolg durchgeführt worden. Der Reichsfachausschuß ist weiterhin bestrebt, den Unterricht in den Fach- und Fortbildungsschulen im Rahmen der amtlich festgesetzten Ausbildungszeit stärker auf die Bedürfnisse unseres Gewerbes einzustellen und namentlich den Lehrlingen des letzten Jahrgangs Aufgaben zuzuweisen, die schon ganz auf die spätere praktische Betätigung zugeschnitten sind und ihnen eine bestimmte Selbständigkeit verschaffen sollen. Nachdem vom Reichsfachausschuß die Gesellenprüfungsordnung ausgearbeitet und mit Zustimmung unserer Untervereine festgestellt worden ist, soll nunmehr auch eine Meisterprüfungsordnung vorbereitet werden, da sowohl von der Praxis, wie auch von den Handwerks- bzw. Gewerbekammern eine Neuordnung dringend gewünscht wird. Der Reichsfachausschuß will aber nicht nur bei der Aus- und Fortbildung der Lehrlinge und Gehilfen stehen bleiben, vielmehr auch Wege schaffen, die eine Weiterbildung der selbständigen Meister ermöglichen. Neben dieser in den Kreisen des deutschen Handwerks heute viel besprochenen, für das Handwerk wohl aktuellen Angelegenheit soll auch die weitere Rationalisierung unseres Handwerks gefördert werden.

Des Abends fand dann in dem entzückend gelegenen Schloßhotel Wilhelmshöhe ein geselliger Abend statt und gegen 21 Uhr hatte sich der kleine Saal ziemlich gefüllt. Manche Bekanntschaft wurde hier erneuert oder angeknüpft und unter anderem sah man auch Vertreter der Industrien Hanau, Pforzheim, Gmünd, Idar-Oberstein, ein Zeichen dafür, welche Bedeutung man den alljährlichen Verbandstagen auch von dieser Seite zumißt. Unter frohen Reden, die von hervorragenden Tanzdarbietungen unterbrochen wurden, verfloß die Zeit nur zu rasch und es bedurfte des energischen Zuspruchs der Kasseler Kollegen, daß man nicht die letzte Elektrische versäumte.

Bericht über die geschlossene Mitgliederversammlung.

Am Dienstag, den 20. August, traten die Mitglieder des Reichsverbandes zu ihrer sogen. Geschlossenen Mitgliederversammlung zusammen, in der alle die Fragen zur Erörterung und Beschlußfassung stehen, über die der Reichsverbandstag zu befinden hat. Vorgearbeitet werden die Materien in der Direktoriumssitzung, die, wie schon gesagt, am Montag von morgens bis abends, mit kurzer Unterbrechung, angedauert hat.

Der Präsident, Herr Adolf Schrader, eröffnet die Sitzung mit Dankesworten für die Kollegen in Kassel, die sich in so vorbildlicher Weise um das Zustandekommen und die Ausgestaltung des Verbandstages bemüht haben. Insbesondere ist es der stellvertretende Präsident, Herr Willy Scheel, Kassel, der in seiner liebenswürdigen und stets hilfsbereiten Art alles zum Besten organisiert hatte, seinen Gästen von der an sich schon schönen Stadt Kassel den besten Eindruck vermittelte.

Der Geschäftsbericht wurde ohne Debatte einstimmig angenommen, ebenso der vorliegende Jahresabschluß. Ergänzend erstattete der Präsident des Reichsverbandes einen Überblicksbericht, in dem er der verstorbenen Kollegen gedachte. Insbesondere seien die Namen der allverehrten, bekannten Kollegen Heyden-München, Goldschmidt-Köln, Hagenmeyer-Berlin, Sönnichsen-Altona, Buchwald-Lübeck genannt. Das Jahr 1929, so führte Herr Schrader weiter aus, sei ein Jahr des wirtschaftlichen Niederganges gewesen. Die politischen Beunruhigungen hätten während des ganzen Jahres angehalten, so daß niemals eine dringend notwendige Ruhe eingetreten sei. Hinzugekommen ist der äußerst strenge Winter, welcher ganze wirtschaftliche Zweige auf Monate hinaus stillgelegt hat. Durch die große Kälte sind die Kohlenpreise sehr in die Höhe geschnellt, und manches Geld, welches vielleicht unserer Branche zugedacht war, ist hier draufgegangen. Die bestehenden hohen Steuern und die unberechtigten hohen Zuschläge der Kommunen belasten unsere Geschäfte sehr. Eine Kapitalbildung sei heute absolut unmöglich. Das Jahr brachte eine Unmenge von Zahlungseinstellungen und Konkursen an allen Plätzen. Viele große, angesehene Firmen sind nicht mehr zahlungsfähig. Von sämtlichen Zahlungseinstellungen wurden unsere Kreise selbstverständlich direkt oder indirekt auch berührt, denn in irgendeiner Stadt waren die Inhaber der Firmen doch Käufer bei Juwelieren. — Schädigende Artikel seien häufiger in den Tagespressen erschienen, so besonders in „Der Tag" und „Die Dame". Hier konnte man offen lesen, daß das Tragen von echtem Schmuck verpönt sei und daß heute nur noch unechter Schmuck an der Tagesordnung wäre. Hinzu kommen noch die alarmierenden Nachrichten in den Tageszeitungen und insbesondere in der „Deutschen Tageszeitung". Hier wurde offen ausgesprochen, daß die Brillanten in Afrika auf der Erdoberfläche lägen, daß man sie nur in die Tasche zu stecken brauchte. Der Brillant würde in Zukunft keinen Wert mehr haben. Derartige Artikel tragen natürlich auch eine Beunruhigung in das Publikum hinein, und die Käuferschar wird dadurch nicht vermehrt.

Anfang des Jahres ersuchten die Versicherungsgesellschaften ihre Privatkunden um Neutaxierung ihrer Schmucksachen. Überall im Reiche tauchten derartige Briefe auf, und war auf denselben ein roter Zettel geklebt, auf welchem zu lesen war, daß Schmucksachen ganz bedeutend im Preise gefallen seien und daß die bestehenden Policen keineswegs mehr zu Recht beständen. Wir ergriffen sofort Gegenmaßnahmen und erreichten durch Verhandlungen, daß die roten Zettel sofort verschwanden. Es wurde ein Wortlaut gewählt, der uns zusagte.

Die Besteckpreisfrage für silberne Bestecke, welche wir versucht haben in Gemeinschaft mit den Uhrmachern zu lösen, ist bis jetzt nicht abgeschlossen worden. Die Lage auf diesem Gebiet ist eher schlechter geworden als besser, und wenn die Fabrikanten weiter auf ihrem Standpunkt beharren und keinen guten Willen zu erkennen geben, so kann dieser Zustand noch länger dauern und sich eventuell noch bedeutend verschärfen.

Um unsere Mitglieder nun vor Schaden zu bewahren, brachten wir im Fachblatt ständig wirtschaftliche Artikel für Handwerksbetriebe und für Juweliergeschäfte. Wir hielten die Mitglieder stets auf dem laufenden über bestehende und neue Gesetze und deren Anwendung. Ausführlich besprachen wir die Steuerbehandlungen und fertigten Probebilanzen an. Auch über die Edelsteinkunde und über die Benennung der Steine brachten wir viele Artikel. Über die bestehenden Preise der Brillanten und Metallpreise haben wir unsere Mitglieder laufend unterrichtet. In der Propagandafrage haben wir unseren Mit-

gliedern Werbehefte in größerer Auswahl und Werbeplakate zur Verfügung gestellt, ähnlich so wird es in diesem Jahre gehandhabt werden, bis dann hoffentlich im nächsten Jahre eine sogenannte große Propaganda einsetzen wird. Besondere Erwähnung verdiente der Reichsfachausschuß, welcher überaus fleißige Arbeit geleistet hat. Leider versagen auf diesem Gebiet ein Teil der Kollegen, und werden sie hiermit an ihre Pflicht erinnert, den Obmann des Reichsfachausschusses, Herrn Herrnsdorf, eifrig zu unterstützen.

Am letzten Verbandstag in Idar-Oberstein wurde eine Kommission erwählt, welche sich bemühen sollte, das Kapitel der Edelsteine, Halbedelsteine und synthetischen Steine zu sondieren. Die Steine sollten richtig klassifiziert werden und vor allen Dingen richtige Namensbezeichnung tragen. Die Kommission hat ihre Arbeit im Laufe des Jahres erledigt, und wir werden in einer der nächsten Ausgaben des Fachblattes hierüber einen erschöpfenden Bericht geben. Auch im Ausland ist diese Arbeit als vollkommen gelungen bezeichnet worden und beifällig aufgenommen. Ich spreche der Kommission im Namen des Reichsverbandes vielen Dank für die Arbeiten aus. Unser Reichsverband ist Mitglied geblieben bei allen denjenigen Verbänden, denen er bisher zugehörte.

In Aussicht gestellt wird eine Versicherung ganz weitgehender Art, wie sie bis jetzt noch in keinem Lande existiert. Die Sache ist soweit gediehen, daß nur das Reichsaufsichtsamt dieselbige noch zu genehmigen hat.

Der Bericht der Präsidenten wurde von der Versammlung mit lebhaftem Beifall aufgenommen. Wie es in jedem Verbande üblich ist, so auch im Reichsverbande Deutscher Juweliere, daß ein beeidigter Bücherrevisor die Kassenverhältnisse des Verbandes und seiner einzelnen Abteilungen prüft, und in Ergänzung dessen zwei Rechnungsprüfer aus Kollegenkreisen bestellt werden, die ebenfalls eine Überprüfung der Ausgaben vornehmen. Der Bericht des beeidigten Bücherrevisors lag vor und stellte fest, daß die Bücher wie Belege in bester Ordnung sich befanden. Einen gleichen Bericht erstatteten auch die Rechnungsprüfer, die Herren Frankenberg und Rosental, beide aus Berlin. Die beantragte Entlastung konnte daher dem Präsidium, Direktorium und der Geschäftsführung einstimmig erteilt werden. Von größtem Interesse ist auch der Haushaltplan für das Jahr 1930, nach welchem der Reichsverband mit seinen Ausgaben haushalten und auskommen muß. Es erübrigt sich, hier näher auf die einzelnen Posten einzugehen, insgesamt balanziert der Haushaltplan mit 50 600 Mark, ein Betrag, der für einen Verband von der Bedeutung des Juwelierverbandes sehr gering ist. Wichtig ist es dabei, hervorzuheben, daß der Reichsverband an eine Erhöhung der Beiträge nicht denkt, sondern den Grundbeitrag von 15 Mark pro Mitglied bestehen läßt, wie überhaupt an der Beitragsregelung, wie sie auf dem Reichsverbandstage in Stettin beschlossen wurde, nicht geändert wird. Man sollte es eigentlich nicht für möglich halten, daß auch bei den Juwelieren eine Säumigkeit in der Bezahlung der Mitgliedsbeiträge vorliegt, weil man annehmen sollte, daß ein so hoch qualifizierter und auf einem so hohen Niveau stehender Berufsstand einsehen müßte, welchen Wert in der heutigen Wirtschaftszeit eine Fachorganisation besitzt, und daß diese Fachorganisation selbstverständlich nur etwas erreichen und leisten kann, wenn sie mit genügenden Mitteln ausgestattet ist. Da die Mitgliedsbeiträge anerkanntermaßen sehr niedrig sind, sollte wenigstens die prompte Begleichung seitens der Unterverbände erfolgen. Herr Schrader nimmt Gelegenheit, bei der Versammlung diesen Punkt eingehender Beleuchtung und Kritik zu unterziehen, die darin gipfelt, die Kollegen möchten den Geist der Kollegialität in den Vordergrund auch dieser Sache stellen. Der Haushaltplan für das Jahr 1930 wurde ohne Debatte einstimmig angenommen. Bei dem Punkte Wahlen des Präsidenten wurde Herr Schrader, trotz seiner Bitte, ihn von seinem Posten abzulösen, wiedergewählt. Gerade die Wahl des Präsidenten war ein so schöner Beweis für die Zusammengehörigkeit und das Ansehen des amtierenden Präsidenten, daß es nur zu wünschen gewesen wäre, daß möglichst alle Kollegen auf dem Reichsverbandstag anwesend gewesen wären, um ihm den Beweis zu erbringen, wie hoch von seinen Kollegen seine für den Reichsverband geleistete Arbeit gewürdigt und bewertet wird. In dieser Frage kann offen zum Ausdruck gebracht werden, daß es wohl kaum einen geeigneteren Mann auf den Posten des Präsidenten des Juwelierverbandes gibt, als Herrn Adolf Schrader, der es in den Jahren seiner Vorstandschaft verstanden hat, die Interessengegensätze im Juwelierverbande nicht nur zu überbrücken, sondern auszugleichen, und der weiterhin in hervorragendem Maße berufen ist, die Verbindung zu anderen Verbänden zu wahren. Bemerkenswert ist auch, daß Herr Adolf Schrader im Präsidium des Internationalen Juwelierbüros sitzt, jener internationalen Fachorganisation, die sich im Laufe der Zeit auf 32 Kulturländer ausgedehnt hat. Dem Reichsverband ist zu der Wahl des Herrn Schrader aus vollem Herzen Glück zu wünschen und Herrn Schrader der Dank auch hier zum Ausdruck zu bringen, für die Mühewaltung, die er sich wiederum in einem Jahr erneut unterziehen will, im Interesse seiner Kollegen und des gesamten Faches.

In die weitere Tagesordnung eingetreten, waren einige Anträge eingelaufen, so einer von der Innung Hamburg, der sich damit befaßte, dafür Sorge zu tragen, daß zur Hauptsaisonzeit,

im November und Dezember, die achtstündige Arbeitszeit im Juweliergewerbe aufgehoben und auf eine zwölfstündige heraufgesetzt würde. Die Antragsteller begründeten diese Änderung dahin, daß gerade im Juweliergewerbe Aushilfskräfte wie in anderen Gewerben nicht einfach eingestellt werden könnten und des weiteren auch die Arbeitnehmer sich bisher grundsätzlich und auch tatsächlich freiwillig mit einer Verlängerung der Arbeitszeit einverstanden erklärt haben. Der Antrag wurde einer eingehenden Prüfung und Erörterung unterzogen und der Beschluß gefaßt, daß an den Reichsarbeitsminister und auch an den Staat Hamburg seitens des Reichsverbandes herangetreten werden soll, um evtl. eine Abänderung der Arbeitszeitnotverordnung herbeizuführen. Ein Antrag Schlesiens verlangte die Einrichtung einer verbandseigenen Besteckfabrik, um den Silberwarenfabrikanten ein genügendes Paroli zu bieten. Auch dieser Antrag fand regen Widerhall bei den Juwelieren. Die Freie Vereinigung Berlin verlangte in einem besonderen Antrage die Zulassung von Sonderverkäufen. Jedoch wurde dieser Antrag bis auf die Stimme der Antragsteller einstimmig abgelehnt unter Zugrundelegung früherer Beschlüsse des Reichsverbandes, daß Inventurausverkäufe und ähnliche Einrichtungen im Juweliergewerbe nicht handelsüblich wären und auch nicht gewünscht würden. Sachlich ist zu dem Berliner Antrag zu bemerken, daß selbst in einer Stadt wie Berlin die Durchführung dieses Antrages für das Gewerbe katastrophale Folgen haben würde. Es ist so häufig die Frage ventiliert worden, ob nicht Inventurausverkäufe im Juweliergewerbe erwünscht wären, und den Kollegen einen Verdienst durch größere Umsätze bringen könnten. Nach eingehender Prüfung aller Momente, die dafür und dagegen sprachen, wurde immer wieder in eine Ablehnung eingetreten, weil der Juwelier Gegenstände, die er heute im Inventurverkauf anbietet, nach 8 Tagen nicht einfach in die Ecke legen kann, in dem stillen Gedanken, daß diese Gegenstände, die er im Inventurverkauf nicht losgeworden sei, zu späterer Zeit im ordentlichen Verkauf verkaufen könne. Es würden sich da Geschäftsmethoden einschleichen, die nach außenhin beim Publikum stark den Eindruck des Unlauteren erwecken könnten, ein Eindruck, der gerade im Juweliergewerbe vermieden wird, und auch vermieden werden muß. Wertvoll dabei ist auch die Feststellung, daß selbst die Berliner Uhrmacher-Innung Inventurausverkäufe ablehnt und ein prominentes Mitglied, daß sich für die Schaffung der Inventurausverkäufe eingesetzt hat, aus einer Versammlung herauskomplimentiert hat. Der Beschluß des Reichsverbandstages ist außerordentlich zu begrüßen, und zu wünschen, daß alle Kollegen Gedankengänge dieser Art von vornherein im Keime ersticken.

Die zum Gesetz erhobene Novelle zur Reichsgewerbeordnung, die sogen. Handwerksnovelle, wird auch auf die Organisationen des Juweliergewerbes nicht ganz ohne Einfluß bleiben. Infolgedessen mußte sich der Reichsverbandstag auch mit dieser Frage beschäftigen. Es wurde den im Juwelierverbande zusammengeschlossenen Innungen aufgegeben, sich sogleich nach dem Eintragungsergebnis in die von den Kammern aufgelegten Handwerksrollen mit dem Reichsverbande in Verbindung zu setzen, damit in Gemeinschaft mit den Innungen besondere Organisationsmaßnahmen getroffen werden können. Des weiteren wurde dem Präsidium aufgegeben, die Entwicklung der Dinge weiter im Auge zu behalten. Eine größere Erörterung knüpfte sich an die Belange des sogenannten Reichsfachausschusses, eines von Vertretern sämtlicher im Reichsverbande zusammengeschlossenen Innungen gebildeten Ausschusses, der sich speziell mit Handwerks- und Berufsausbildungsfragen zu befassen hat. Dieser Ausschuß steht, wie bekannt, unter der Leitung des in Sachsen in handwerklichen Fragen führenden und prominenten Goldschmiedemeisters Kurt Herrnsdorf-Dresden, dem zur Seite ein engerer Arbeitsausschuß steht, der sich aus Gold- und Silberschmieden, Künstlern und Fachschulmännern zusammensetzt. Herr Herrnsdorf erstattete dem Reichsverbandstag seinen Tätigkeitsbericht, auf

den bei späterer Angelegenheit noch näher eingegangen werden soll. Größtes Interesse nahm der Bericht des Herrn Altmann über die Bezeichnung der Edelsteine in Anspruch, der in sehr klarem Vortrage auf die Frage einging, „Was ist Edelstein oder Halbedelstein“. Ausschlaggebend für die Beantwortung dieser Frage ist die Bearbeitungsweise des Steines, wobei darauf zu sehen ist, daß sogen. Lapidärsteine als Edelsteine anzusehen sind. Er gibt auch einen Bericht über die auf dem letztjährigen Verbandstag eingesetzte Kommission, die aus Fabrikanten, Juwelieren und Wissenschaftern besteht, und die eine sogen. Edelsteintabelle ausgearbeitet habe, deren Grundlage die im vorigen Jahre herausgekommene Tabelle des Direktors der Fachschule Idar-Oberstein, Holstein, gewesen ist. Die Kommission ist grundsätzlich der Auffassung geworden, daß zu unterscheiden sei zwischen Edelsteinen, Halbedelsteinen, synthetischen Steinen, Doubletten und Imitationen. Des weiteren beschäftigte sich die Kommission mit der Frage der Monatssteine und gelangte auch hier zu einem für die Praxis ausgezeichneten Ergebnis. Zugrundegelegt wurden bei den Monatssteinen der Kalendermonat, und für jeden Monat zwei Steine gewählt. Interessant dabei ist, daß seit den ältesten Zeiten wohl die Steinarten für die einzelnen Monate sich geändert haben, daß aber seit den Tausenden von Jahren die Farben für die Monate immer die gleichen geblieben sind.

Der Januar hat die Farbe orangerot und als Steine kämen Hyazinth und Granat in Betracht,

Februar, violett, Amethyst,

März, dunkelgrün-rotgetupft, grüner Jaspis, Heliotrop,

April, blau, hellblau, blauweiß, Saphir, Diamant,

Mai, smaragdgrün, Smaragd und Turmalin,

Juni, wogend hellblau, Chalcedon und Mondstein,

Juli, feurigrot, Rubin und Karneol,

August, mehrschichtig verschiedene Farben, Sardonyx, Karneolonyx, Chalcedononyx,

September, gelblich-rot, Chrysolyth, Peridot, Chrysoberyll, gelblicher Saphir,

Oktober, wasserfarbig, bläulich, grünlich, schillernd, Aquamarin, Opal,

November, feurig goldgelb, Topas,

Dezember, lichtblaugrün, Türkis und Chrysopras.

Wie man sieht, entspricht auch der Praxis die aufgestellte Tabelle. In der Frage der Kulturperlen kam die Kommission zu dem gleichen Ergebnis, das die Internationale Juwelierkonferenz bereits gezeitigt habe, daß Kulturperlen im Handel als solche unbedingt bezeichnet werden müssen. Wenn auf Fakturen usw. „Perlen“ vermerkt sind, müssen sie in jedem Falle echte Perlen sein.

Der ganze Fragenkomplex löste bei den Mitgliedern außerordentliches Interesse aus, und wurde die Regelung bezüglich der Monatssteine von allen Teilnehmern als eine gleichzeitig für das Gewerbe, wie für das Publikum ausgezeichnete an-

gesehen. Die Vorschläge, die gemacht wurden, wurden daher auch einstimmig angenommen.

Ein seit langer Zeit schon im Juweliergewerbe akutes Problem ist das der Schätzung von Juwelen und Edelgerät. Es wurden die Schwierigkeiten dargelegt, die die Sachverständigen in allen Prozessen haben, dabei aber betont, daß die erstatteten Unkosten in gar keinem Vergleich zu der aufgewandten Mühe und Arbeit stehen. Verwiesen wurde auf die Schätzungsgebührentabelle, die auf dem Verbandstage 1924 in Erfurt beschlossen wurde, die auch heute noch zu Recht besteht, wobei allerdings eine Ergänzung dahin zu schaffen wäre, daß Wegegebühren, sofern ein Sachverständiger nach auswärts zu fahren habe, nach Übereinkunft zu zahlen wären und Versicherungsgesellschaften ein Viertel der geltenden Gebühren zu ersetzen hätten.

Wie wir schon oben gesagt haben, hat das Internationale Juwelierbüro im Haag für das Gewerbe schon Ausgezeichnetes geleistet, daß es auch nur selbstverständlich ist, daß auch der diesjährige Reichsverbandstag dieser Organisation vollstes Vertrauen entgegenbringt und das Präsidium beauftragte, für den nächstjährigen Juwelierkongreß in vollem Umfange wie bisher beteiligt zu sein.

Werbung ist heute die Parole, die durch die deutsche Wirtschaft geht. Jeder Berufsstand will für die von ihm vertretenen Erzeugnisse beim Publikum werben. Der Verkauf irgendeines Gegenstandes ohne Werbung ist beinahe nicht mehr zu denken. Ein sehr kluger und auch bedeutender Geschäftsmann unseres Gewerbes hat einmal ganz richtig gesagt, daß eigentlich alle Werbung staatlich verboten werden müßte, denn gerade weil jeder Wirtschaftszweig für seine Erzeugnisse wirbt, wäre der Erfolg beim Publikum der gleiche, als wenn nicht geworben würde, nur daß bei der dauernden Werbung von allen Seiten das Publikum kopfscheu und irritiert wird. Da aber Polizeischutz noch nicht vorhanden ist, werden auch die Juweliere nicht umhin können, sich dem Zeichen der Zeit anzupassen und müssen daher Wege und Mittel finden, auch auf ihre Erzeugnisse das Publikum hinzuweisen und es aufzurütteln. Es ist in der Werbung sicher so, daß der, der am besten schreit, den Sieg davon trägt, vorausgesetzt natürlich, daß die Wahrheit des Gepriesenen auch nachher sich herausstellt. Der Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur wird nun für dieses Jahr ein besonderes Preisausschreiben herausbringen, dessen Grundlagen ungefähr die sind, interessierte Photographen aus dem Publikum sollen den Schmuck in allen Variationen photographieren. Die beste Aufnahme wird prämiiert. Der Zentralausschuß verspricht sich davon sehr viel. Der Reichsverbandstag erörtert das Ersuchen des Zentralausschusses, der Reichsverband solle sich an dem Preisausschreiben beteiligen. Da auch die Juweliere ein Interesse an dem Preisausschreiben haben, wurde den Mitgliedern freigestellt, sich beim Zentralausschuß an dem Preisausschreiben zu beteiligen.

Eine beabsichtigte Einrichtung des Reichsverbandes verdient besonderer Würdigung, das ist die einer Sterbekasse. Es ist eine alte Erfahrungstatsache, daß beim Tode eines Familienmitgliedes sich die Unkosten aller Art in erschreckendem Maße häufen und daß bei dieser Gelegenheit Gelder, die der Familie zufließen, aus Kassen und Versicherungen immer sehr willkommen sind. Der Reichsverband will nun, wie gesagt, eine solche Sterbekasse errichten. Der Beschluß ist außerordentlich erfreulich, und werden die Juweliere vom Reichsverband oder ihren Unterverbandsvorsitzenden bald Näheres erfahren.

Interessant war auch die Bekanntgabe, daß die Firmen Schnauffer-Dresden, Bleyer jun.-Chemnitz und Eichler-Berlin, die Herrn Eugen Schnauffer gehören, den Reichsverband verklagt haben und zwar wegen der Beschlüsse des Reichsverbandstages in Idar-Oberstein vom 18. September 1928 und eines Beschlusses einer Juwelierversammlung, die am 14. Januar 1929 in Berlin stattfand, aber mit dem Reichsverband nichts zu tun hatte. Der in Kassel anwesende Justitiar des Reichsverbandes, Herr Justizrat Dr. Boerne-Berlin, gab einen Überblick über den Prozeßgang. Jusitzrat Boerne legt dar, daß die Kläger zu dem ersten Beschluß ausführten, der Gegenstand der Beschlußfassung sei nicht ordnungsmäßig in der Einladung bekanntgegeben worden. Dies sei unzutreffend, denn unter Punkt 6 der Tagesordnung sei zu C Regelung der Silberwarenpreise bekanntgegeben worden. Dies sei ausreichend, es komme aber hinzu, daß nach § 11 der Satzungen über jeden Gegenstand Beschluß gefaßt werden könne, auch wenn er nicht auf der Tagesordnung gestanden habe, sofern $^2/_3$ der Anwesenden ihre Zustimmung geben. Hier habe aber sogar die ganze Versammlung einmütig nicht nur der Beratung und Beschlußfassung zugestimmt, sondern auch den gefaßten Beschluß inhaltlich gutgeheißen.

Zu der Einladung vom 5. Januar, die Herr Köppen zu der Versammlung vom 14. Januar habe ausgehen lassen, sei dieser Formaleingriff der Kläger völlig verfehlt, denn in der Einladung sei ausführlich hervorgehoben, daß über die Silberbesteckpreisfrage verhandelt werden solle. Es sei auch nicht richtig, daß nur die körperschaftlichen Mitglieder und nicht die Einzelmitglieder zu dieser Versammlung geladen worden seien. Wenn dem anders sei, so könnten die Kläger, weil sie körperschaftliche Mitglieder seien, sich dadurch nicht beschwert fühlen.

Eine Klage gegenüber dem Beschluß vom 14. Januar sei schon deshalb nicht möglich, weil dieser Beschluß bekanntermaßen außer Kraft gesetzt worden sei, nachdem zustimmende Gmünder Fabrikanten von anderen Mitgliedern des Fabrikantenverbandes wegen ihrer Zustimmung angegriffen worden seien. Es bestehe danach das vom Gesetz erforderte rechtliche Interesse an der alsbaldigen Feststellung nicht mehr und habe auch zurzeit der Klageerhebung nicht mehr bestanden.

Ebensowenig wie auf Formalverstöße könnten die Kläger die Klage auf den § 100 q Gew.Ord. stützen. Der Beschluß vom 14. Januar, wonach nur ein Ausschuß zur Weiterbearbeitung der Besteckpreisfragen gebildet worden sei, könne von den Klägern schon ganz und gar nicht angefochten werden. Ebensowenig der vom 14. Januar 1929. Denn er strebe nur an, eine Vereinbarung zwischen dem einzelnen Händler und dem einzelnen Fabrikanten. In keiner Weise ziele er darauf ab, daß von Innungswegen den Zwangsinnungsmitgliedern eine

Weisung zur Preisbemessung gegeben werden sollte. Weil das Vorgehen des Reichsverbandes auch durchaus nicht darauf abziele, den Händlern übermäßige Preise zu sichern, weil er das Gemeinwohl und die Gesamtwirtschaft durchaus nicht gefährde und weil schließlich die gewerbliche Freiheit des einzelnen dadurch nicht, keinesfalls aber unbillig beeinträchtigt werde, ständen auch allgemeine Rechtsgrundsätze den Klägern nicht zur Seite.

Der Vortragende faßte seine Ausführungen dahin zusammen, daß er hiernach mit größter Zuversicht auf einen günstigen Ausgang des Prozesses rechne.

Herr Schnauffer, der auf der Sitzung selber zugegen gewesen war, konnte Argumente sowohl für seine Klage als auch gegen die Ausführungen des Justitiars nicht bringen. In dieser Sitzung wurden Herrn Schnauffer einige Deutlichkeiten gesagt, die wir hier nicht wiedergeben wollen, aber die ihm hoffentlich zum Bewußtsein brachten, wie er an seinen Kollegen gehandelt hat. Das sei genug. Hoffentlich verfehlen diese Zeilen die Wirkung auf Herrn Schnauffer nicht. Festzustellen ist lediglich, daß die Versammlung einstimmig diesen Herrn Schnauffer verabfolgten Deutlichkeiten zugestimmt hat, Es war auch nicht einer im Saal anwesend, der nicht den Vorwürfen, die Herrn Schnauffer gemacht wurden, aus vollster Überzeugung zugestimmt hätte.

Zum Schluß sei hervorgehoben, daß der nächstjährige Verbandstag in unserem schönen Sachsenlande stattfinden soll, und zwar im Juni in Dresden. Sachsen ist ja bekannt für seine Organisation im wirtschaftlichen Leben, so daß wir wünschen und hoffen, daß die hoffentlich zahlreicher erscheinenden Kollegen aus dem Reiche aus unserem schönen Lande die besten Erfahrungen mit nach Hause nehmen. Die Sitzung wurde nachmittags um 4 Uhr geschlossen mit den Worten des Dankes des Präsidenten für das eifrige Mitarbeiten der anwesenden Kollegen.

Es ist ohne Übertreibung zu behaupten, daß die geschlossene Geschäftssitzung der Juweliere einen tatsächlich geschlossenen Willen dargestellt hat, daß eine Einmütigkeit im Gewerbe vorhanden ist, die ihresgleichen sucht. Wir hoffen aber, daß diese Einmütigkeit ihre Früchte tragen möge, daß das Juweliergewerbe, das so ausgezeichnete Führer hat, auch weiterhin blühen und im Wirtschaftsleben den Status wieder erreicht, den es in früheren Wirtschaftszeiten gehabt hat.

Der Besichtigung der Sonderausstellung im Staatsmuseum sowie der Staatsgalerie folgte der Festakt im Hochzeitssaal der Stadthalle mit daran anschließender gemeinschaftlicher Tafel im blauen Saal. Das Essen, der Wein, die gesanglichen und musikalischen Darbietungen standen alle auf einer hohen Stufe und es herrschte gar bald eine angenehme und trauliche Stimmung, die ihren Ausklang in einem Tänzchen fand, das die Teilnehmer noch lange zusammenhielt.

2. Verhandlungstag. 21. August.

Der 2. Verhandlungstag sah den Beginn der üblichen öffentlichen Sitzung auf 10 Uhr vor. Obgleich hierdurch schon den Anstrengungen des Vortages Rechnung getragen wurde, konnte Herr Präsident Schrader die Sitzung erst mit erheblicher Verspätung eröffnen, und immer noch wurde es sehr unangenehm empfunden, daß eine große Anzahl Nachzügler den überaus wertvollen Vortrag des Herrn Prof. Luthmer störten. Hier sollte man für die Zukunft Möglichkeiten in Erwägung ziehen, die diese auch für den Vortragenden höchst peinliche Störungen auf das mindeste beschränken.

Nachdem Herr Präsident Schrader die städtischen und staatlichen Vertreter der Behörden begrüßt und diese die Wünsche für das Gelingen der Tagung ausgesprochen hatten, erteilte er Herrn Prof. Dr. Luthmer, Direktor des Landesmuseums Kassel, das Wort zu dem Vortrag „Die neuen Wege im Kunstgewerbe". Wie bereits erwähnt, war es bedauerlich, daß durch die Nachzügler eine Unruhe in den Saal getragen wurde, die den überaus geistvollen und wirklich lehrreichen Vortrag störten. Wir werden auf die Ausführungen Prof. Luthmers in einer unserer nächsten Nummern ausführlich zurückkommen, denn sie verdienen es, in weiten Kreisen wegen ihrer Klarheit verbreitet zu werden.

Das gleiche gilt für den Vortrag des zweiten Redners, Herrn Oberregierungsrat Dr. Tiburtius, geschäftsführender Vorsitzender der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, der „Die wirtschaftliche Lage und Konjunkturerscheinungen im deutschen Einzelhandel" zum Vorwurf hatte. Dr. Tiburtius erwies sich hierbei als ein glänzender, schlagfertiger und auch humorvoller Redner, der es verstand, die etwas schwere Materie äußerst interessant zu gestalten und der langanhaltende Beifall beim Schlusse seiner Ausführungen bewies, wie er es verstanden hat, seine Hörer zu fesseln. Auch über seinen Vortrag werden wir in einer der nächsten Nummern ausführlich berichten.

Als dritter Redner sprach Herr Syndikus Altmann, Direktor des Reichsverbandes, über das Thema: „Welche Folgerungen ergeben sich für das Juweliergewerbe aus der heutigen Wirtschaftslage?" Direktor Altmann ist als gewandter Redner im Laufe der Jahre bekannt geworden und das Thema ist ja sein eigenstes Gebiet. In seinen Ausführungen betonte er immer wieder die Notwendigkeit einer geordneten Buchführung. Wichtig sei vor allen Dingen eine zuverlässige Lagerkontrolle, die in Gestalt einer Lagerkartothek am vorteilhaftesten durchzuführen sei. Wichtig sei ferner der vorteilhafte Einkauf und vor allem sei eine Beschränkung am Platze. Aber hierbei müßten auch die Fabrikanten und Lieferanten mitwirken, die dem Juwelier nicht mehr verkaufen sollten, als er gebrauchen und auch bezahlen kann. Bei der Produktion müsse Maß gehalten werden, da sonst leicht Preisschleudereien eintreten könnten. Arbeitet so Erzeuger und Konsument Hand in Hand, dann würde auch mit der Zeit das Geschäft in gesunde Bahnen gelenkt werden und eine Besserung sei die Folge davon. Die Inventurverkäufe lassen sich nicht durchführen und bringen auch dem Juwelier keine Erfolge. Die darauf gesetzten Hoffnungen der Lieferanten, besonders der Grossisten, sind trügerisch. Die Rabattgewährung bringe wohl einen gesteigerten Umsatz, aber niemals einen höheren Gewinn. Direktor Altmann bringt an vielen Beispielen dies zum Ausdruck. Die Rabattgewährung kann also nur in Frage kommen, um Ladenhüter abzustoßen. Was den Kalkulationsaufschlag anbelange, so könne man mit einem Durchschnitt von 50% rechnen, eine Senkung käme nicht in Frage, da in diesem Falle der Umsatz unverhältnismäßig gehoben werden müsse, um den gleichen Verdienst zu erzielen. In der Besteckfrage müsse auf dem Aufschlag von 40% bestanden werden, wolle man sich mit weniger begnügen, so müsse der Umsatz, der durch die geringe Kaufkraft ein beschränkter sei, in einer nicht möglichen Weise gehoben werden. Der neuzeitlichen Werbung sei mehr als bisher Aufmerksamkeit zu schenken. Das Schaufenster muß der Neuzeit angepaßt werden, hiermit muß die individuelle Werbung Hand in Hand gehen. Nicht in Zurückhaltung, sondern in vornehmer Werbung liege der Erfolg, wobei besonderer Wert auf das „Fachgeschäft" zu legen sei. Die Konkurrenz der Warenhäuser wird vielfach überschätzt. Da das festgelegte Kapital gegenüber dem Umsatz viel zu groß sei, lassen die Warenhäuser im allgemeinen die Finger von der besseren Juwelierware. Sie sind eben ganz andere

Umsätze gewöhnt. Es werde sich daher eine Klärung auch dieser Frage in der Folge ergeben, insofern als die Warenhäuser wohl die ganz billige Ware aufhängen würden, aber sonst dem Juwelier keine Konkurrenz machten. Damit schließt der Redner seine interessanten Ausführungen.

Herr Günther von der Firma Ernst Schönfeld jun., Hanau, regt an, die öffentliche Versammlung bei den Verbandstagen am Beginn zu halten, um eine Aussprache darüber zu ermöglichen. Er ist der Meinung, daß ein Aufstieg des Edelmetallgewerbes nur dann möglich sei, wenn sich alle Teile des Gewerbes zu ernster, gemeinsamer Arbeit zusammenfinden und regt an, eine Kommission aus den verschiedenen Gruppen zu wählen, wozu auch die Vertreter der Handelskammern Hanau, Gmünd, Pforzheim und Idar heranzuziehen seien.

Herr Schrader betont die Bereitwilligkeit der Juweliere zu gemeinsamer Arbeit, macht aber auf die Einstellung verschiedener Verbände aufmerksam, die ein Zusammengehen wenigstens zurzeit unmöglich mache.

Herr Schrader verliest dann noch eine Anzahl Eingänge und schließt den Verbandstag mit dem Dank an alle Teilnehmer.

Nachmittags fand eine Besichtigung der Wasserkünste in Wilhelmshöhe statt, daran anschließend ein Ausflug in Autos nach Schloß Wilhelmstal. Abends traf man sich im Herkulesbräu in zwanglosem Beisammensein.

Donnerstag, der 22. August, vereinigt die Teilnehmer zu einem Ausflug nach der alten Bonifaziusstadt Fritzlar, Bad Wildungen, Edertalsperre, Schloß Waldeck und zurück nach Kassel. Für die Kollegen war besonders interessant der nunmehr dem Publikum wieder zugängliche Silberschatz des Domes, der ganz hervorragende und wertvolle Gold- und Silberschmiedearbeiten aufweist. Der Abschiedstrunk fand dann im Ratskeller statt. Die Kasseler Kollegen, an der Spitze der 2. Vorsitzende des Verbandes, Herr Scheel, hatten keine Mühe und Arbeit gescheut, den Teilnehmern von nah und fern das Beste zu bieten.

Die Leipziger Herbstmesse 1929.

Es ist eine alte Erfahrung, daß im allgemeinen die Herbstmesse schwächer ist als die Frühjahrsmesse und in interessiertem Kreise hat man schon ernstlich erwogen, mit einer Messe im Jahre auszukommen. Für unser Edelmetallgewerbe, ganz besonders aber für das deutsche Geschäft wäre es allerdings nicht wünschenswert, wenn etwa die Herbstmesse in Wegfall käme, da man sich gerade auf dieser für das Weihnachtsgeschäft, die Hauptsaison im Jahre, orientiert. Wie sich dasselbe gestaltet, kann man jetzt noch nicht voraussehen und diese Ungewißheit fand dann auch in sehr vorsichtigem Einkauf ihren Niederschlag.

Bisher konnte man noch auf jeder Messe eine gewisse Uneinheitlichkeit im Geschäftsgang feststellen, doch geht man dieser Erscheinung auf den Grund, so ist sie ganz erklärlich. Abgesehen davon, daß das Messegeschäft oftmals vom Zufall abhängt, ist das Edelmetallgewerbe so weit verzweigt, in soviele Unterabteilungen, um nicht zu sagen Branchen, in sich, daß diese Uneinheitlichkeit eigentlich das natürliche ist.

Diejenigen Aussteller, welche hauptsächlich mit dem deutschen Markt arbeiten, kamen nicht ganz auf ihre Rechnung, denn der deutsche Einkäufer übte allgemein große Zurückhaltung. Das schließt natürlich nicht aus, daß einzelne Firmen mit dem Erfolg zufrieden waren, auch ist das Zufriedensein ein sehr dehnbarer Begriff und hängt zusammen mit den Erwartungen, welche man auf die Messe gesetzt hatte. In anbetracht der politischen Verhältnisse waren diese Erwartungen nicht sehr hoch gesteckt. Sodann gibt es eine ganze Reihe Aussteller, welche die Messe dazu benutzen, ihre im Umkreise gelegene Kundschaft zur Besichtigung ihres Lagers einzuladen und es gehören hierzu die großen Metallwaren- und Silberwarenfabriken, deren Lager zu umfangreich und nicht beweglich genug ist, von Ort zu Ort zu reisen. Für diese Firmen hat natürlich die Messe im Laufe der Jahre eine ganz andere Bedeutung erlangt wie etwa für Juwelenfabriken mit leicht beweglichem Lager, und die auf der Messe getätigten Geschäfte der ersteren Gruppe bewegen sich dann auch in einem entsprechenden Rahmen.

Viele Firmen, die Juwelen und feinen Goldschmuck anfertigen, sind überhaupt nicht gekommen und es muteten die verlassenen Kabinen nicht gerade ermunternd an. Es ist dies leider ein Zeichen der Zeit und ein Beweis dafür, daß die Spesen, trotz aller Bemühungen, eine Senkung herbeizuführen, immer noch zu hohe sind.

Eine natürliche Erscheinung ist es ferner, daß die Firmen des Kunstgewerbes, des künstlerischen, individuellen Schmuckes meist gut abschneiden. Sie bringen eben immer etwas Neues, überraschen durch irgendein Stück und regen so die Kauflust an. Man hat sich daran gewöhnt, auf den Messen diese Stücke persönlichen Schmuckes anzutreffen und auch zu kaufen.

Im allgemeinen aber brachte die Herbstmesse in unserer Branche nicht viel Neues und es würde uns zu weit führen, über die jedem Juwelier bekannten Erzeugnisse zu berichten. Ganz Vorzügliches war zu sehen in feinem Hanauer Goldschmuck, sowohl in breiten Armbändern als auch neuzeitlichem Halsschmuck. In Silberwaren ist interessant der Vergleich zwischen antikem Gerät, also der Nachbildung früherer Stile, und Erzeugnissen unserer Zeit. Wer unbefangen diesen Vergleich anstellt, muß zur Überzeugung kommen, daß den neuzeitlichen Schöpfungen ohne Rückhalt der Vorzug zu geben ist. Edel in der Form und dem Zweck entsprechend stellen diese Service und Garnituren aller Art Spitzenleistungen dar. Die Stilentwicklung zeigt ein wohltuendes Beleben der seitherigen strengen Formen zeitgemäßer Sachlichkeit. Es ist ohne Zweifel eine Milderung und Verfeinerung eingetreten, man beginnt die geometrische Form zu gliedern, abzustufen und dem schaffenden Künstler öffnen sich neue Möglichkeiten, seine Persönlichkeit in seinen Werken zur Geltung zu bringen. Diese neue Formgebung hat gegenüber den brutal herausfordernden eckigen Formen etwas Versöhnendes an sich und ist als ein Wendepunkt in der Gestaltung des Stiles unserer Zeit zu begrüßen. Nicht befreunden können wir uns mit den senkrecht angeordneten steifen Henkeln, die im Gebrauch eine ungewohnte Handstellung verlangen. Auch die mitunter gequälten unsymmetrischen Formen veranlassen bei dem normalen Beschauer gewisse Gleichgewichtsstörungen, die nahe an Seekrankheit grenzen. Von diesen vereinzelten bizarren Entgleisungen abgesehen, zeigte die kunstgewerbliche Entwicklung im Edelmetallgewerbe ein erfreuliches Bild. Man hat sich zu einer gewissen Klarheit durchgerungen. Natürlich wird dieses Bild verwischt durch die Fülle kuranter Stapelware. Hier sieht man neben wenig Gutem viel Kitsch und immer wieder tritt der Zwiespalt zutage, der in der Fabrikation zu einem chronischen Übel geworden ist. Was soll der Fabrikant erzeugen, die edle moderne Form als Ausdruck unserer Zeit oder den traditionellen Schmuck, dessen unkünstlerische gedankenlose Stillosigkeit von der großen und breiten Masse vorgezogen wird. Leider besitzen unsere Fabrikanten nicht die nötigen Kapitalien mehr, um den ästheti-

schen Forderungen eines Form- und Stilwillens den nötigen Nachdruck zu verleihen. Es ist erschreckend, in welchem Maße die gegossenen Nachbildungen alter Stile nach Grammgewicht verkauft werden und auch das Verlangen nach Schmuck trägt in den weitaus meisten Fällen den Stempel eines künstlerischen Tiefstandes an sich. Viele Worte sind hierüber gesprochen und geschrieben worden, doch ist ein Allheilmittel bisher noch nicht gefunden.

Trotz dieser Gleichgültigkeit setzt sich das moderne Schönheitsempfinden langsam durch und es ist ja vielleicht auch besser, wenn sich dieser Gärungs- und Klärungsprozeß nicht so stürmisch vollzieht. Daß dies nicht in einer Sturm- und Drangperiode geschehen kann, geht aus dem bereits erwähnten Umstand hervor, daß unseren Fabrikanten das nötige Betriebskapital fehlt. Dasselbe liegt zum größten Teil fest in bisher gangbaren Modellen und da hilft aller guter fortschrittlicher Wille nichts und Kapital verzehrende Experimente müssen auf eine spätere Zeit verschoben werden, die es ermöglicht, wieder Kapitalien, wenn auch in bescheidenem Maße, anzusammeln. Kommt diese Zeit der Neubildung, dann wird auch die breite Masse ihren traditionellen Schmuck und Gerät aufgeben und für die reinen Schöpfungen der Jetztzeit aufnahmsfähig sein, denn schließlich ist der Übel allergrößtes doch der allgemeine Geldmangel.

Zeigt das Edelmetallgewerbe als Ganzes in seinem unübersichtlichen Gemisch von Neuzeit und Tradition kein klares Bild der Stilentwicklung, so können wir dies um so besser beobachten in dem Kunstgewerbe. Grassi-Museum und Petershof gaben Anregungen mannigfaltigster Art, man beschränkt sich bei dem uns verwandten Kunstgewerbe nicht auf Metall, Emaille und Schmuckstein, sondern zieht alle möglichen Materialien heran. Man erreicht reizvolle Wirkungen und die Besucher der Messe, ob Aussteller oder Einkäufer unserer Branche, sollten nicht versäumen, die beiden großen Kunstgewerbe-Meßhäuser aufzusuchen. Jeder einzelne wird bei der Fülle des Gebotenen einen Gewinn haben und befruchtende Gedanken mit nach Hause bringen. Allgemein hat man sich zu ruhigeren und klaren Formen durchgerungen, es ist eine wohltuende Ausgeglichenheit eingetreten, die selbst Gegner der neuen Richtung anerkennen müssen.

Die Verwendung von Halbedelsteinen hat eher eine Vermehrung erfahren und man wendet sich mit Erfolg Materialien zu, die einstmals im Edelmetallgewerbe stiefmütterlich behandelt wurden, dabei scheut man sich durchaus nicht, diese früher nicht voll anerkannten Schmucksteine der Onix- und Achatgruppe mit Brillanten und feinen Perlen zu verarbeiten. Große Türkismatrixe mit Blaßgold und schwarzer oder bunter Emaille zu modernem Arm- und Goldschmuck verarbeitet, finden ebenso begeisterte Verehrer wie der apfelgrüne Chrysopras und die rote Koralle. Es herrscht in dem neuzeitlichen Schmuck eine erfrischende Farbenfreudigkeit, die mit dem Kleide in harmonischem Einklang steht.

Aber auch die Silberwarenfabrikation bedient sich in erhöhtem Maße der Schmucksteine und besonders die kirchliche Kunst macht von deren Verwendung ausgiebigen Gebrauch. Vornehme und dezente Wirkungen werden durch die Verbindung von Edelhölzern mit Silber erzielt und es ist tatsächlich befreiend, daß man hinsichtlich der Verwendung des Materials mit der Tradition gebrochen hat.

So bringt jede Messe neue Anregungen und Vergleichsmöglichkeiten. Für den exportierenden Fabrikanten liegt jedoch der Hauptwert in der Anknüpfung neuer Verbindungen. Wir haben einen Aussteller gesprochen, der angeblich zu 29 ausländischen Firmen Beziehungen angeknüpft hat. Wenn es sich auch nur um Probeaufträge handelt, und wenn auch nur ein Bruchteil der genannten Zahl zu ständigen Kunden wird, immerhin ist die Messe dann als ein Erfolg anzusehen. Hierin liegt der Hauptwert für den exportierenden Fabrikanten.

Nun spricht man aber allerseits von der Erziehung des Publikums zu einem ästhetischen Schönheitsgefühl, der Juwelier oder welche Branche es auch sei, solle Kulturträger und Erzieher sein. Wäre hier nicht eine hohe Aufgabe für das Meßamt zu erfüllen? Statt die Meßhäuser ängstlich dem Publikum zu verschließen, sollte man einen Tag freigeben, an dem das große Publikum Zutritt hat, dies würde den Geschmack ohne Zweifel auf eine höhere Stufe bringen. In dem Publikum als Käufer würden Kaufwünsche angeregt und der Einzelhändler hätte den Nutzen, denn Abgabe an Private dürfte natürlich nicht stattfinden. Ebenso selbstverständlich wäre es auch, daß die Zulassung der Konsumenten nur an einem bestimmten Tage freigegeben wäre, um nicht durch übergroßen Andrang die Abwicklung der eigent- Geschäfte zu behindern. Der geeignetste Tag wäre der erste Sonntag, und zwar aus verschiedenen Gründen: Der Versuchung, sogenannte Meßmuster abzugeben, wäre wirkungsvoll entgegengetreten, andererseits aber würde mancher Artikel sich schon während der Messe einführen, da der Einzelhändler am Platze durch den Verbraucher auf eine Neuheit oder einen besonderen Gegenstand aufmerksam gemacht würde.

Aus Innungen und Vereinen

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung zu Berlin.

Verhandlungsbericht
über die 3. ordentliche Innungs-Versammlung am 22. Juli 1929 19.30 Uhr in den Bismarcksälen, Neue Grünstraße.

Der Obermeister eröffnet mit Begrüßung der Anwesenden die infolge der Sommerzeit nur schwach besuchte Versammlung. Zunächst wird das Protokoll der letzten Innungsversammlung genehmigt. Sodann werden als neue Mitglieder die Herren Jean Fou und Hermann Paul aufgenommen. Zum Punkt 3 der Tagesordnung (Vorbesprechung über die Ausstellung selbstgefertigter Arbeiten) führt der Kollege Herr Wingberg ungefähr folgendes aus: In letzter Zeit versuchten die Kunstgewerbler immer mehr in das Arbeitsgebiet des praktischen Goldschmiedes einzudringen, ja sogar dank der außerordentlichen Unterstützung unserer Fachzeitungen stark in den Vordergrund zu treten. Kollege Wingberg ruft den praktischen Goldschmied zum Kampf gegen die Kunstgewerbler in die Schranken, weil der Goldschmied diesen Kampf nicht scheuen braucht. Die aus Anlaß des 375 jährigen Bestehens beabsichtigte Ausstellung selbstgefertigter Arbeiten soll ihm Gelegenheit geben, die öffentliche Meinung wieder stärker für sich und seine Arbeiten zu gewinnen. — Für das Herbstvergnügen der Berliner Innung am 5. Oktober sind die Säle der Ressource gemietet. Bei dem Verlesen verschiedener Eingänge wird auch ein Schreiben des Metallarbeiter-Verbandes bekanntgegeben. Des weiteren teilt der Obermeister mit, daß der Innung von der I. G. Farbenindustrie A.-G. zwei Probekollektionen mit synth. Steinen zu Reklamezwecken zur Verfügung gestellt worden sind, dieselben können auf Antrag beim Obermeister jedem Kollegen 10 Tage überlassen werden, die beigefügten Preise sind Einkaufspreise. Gestorben ist unser Mitglied Herr Charles du Mesnil, zur Ehre des Verstorbenen erheben sich die Versammelten von ihren Plätzen. Kollege Leibowitsch feierte seinen 70. Geburtstag, der 2. Obermeister Kollege Rost sein 25 jähriges Geschäftsjubiläum. Kollege Rost stiftete aus diesem Anlaß 50 Mark für unsere Unterstützungskasse, Kollege Hermann Britsch stiftete aus Anlaß

der Geburt seines Sohnes für die Unterstützungskasse 30 Mark. Beiden Spendern herzlichen Dank. Bei der Besprechung der Handwerkskammerwahlen wird bekanntgegeben, daß Gold- und Silberschmiede, Graveure und Ziseleure gemeinsam 1 Sitz erhalten. Wenn der Aufruf zur Wahl erfolgt, ist es Pflicht eines jeden Kollegen, den von uns aufgestellten Kandidaten zu wählen. Gegen eine zur Verlesung gelangende Offerte eines Gehäusemachers wird an der zuständigen Stelle vom Vorstand Einspruch eingelegt werden. Zu Punkt 6 (Fragekasten) lag eine Anfrage über den gegenwärtigen Stand der „Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt" in Leipzig vor. Kollege Omankowsky betont, daß die Innungsversammlung für eine solche Aussprache nicht geeignet wäre, teilt aber den Anwesenden mit, daß von mehreren Genossen aus Berlin, Stettin und Braunschweig bereits ein Antrag zur Einberufung einer außerordentlichen Generalversammlung der Genossenschaft gestellt sei und stellt es den anwesenden Genossen anheim, sich diesem Antrag noch anzuschließen, um in Kürze Klarheit über den gegenwärtigen Stand des Unternehmens zu erlangen. Trotzdem entspinnt sich über dieses Institut eine längere Debatte, in deren Verlauf gegen die Leitung desselben sowie gegen die Art und Weise der Geschäftshandhabung heftige Vorwürfe erhoben werden. Eine zweite Frage: Wer hält die Entwürfe des Preisausschreibens der D. G.-Z. für geeignet, das Goldschmiedehandwerk zu heben?, schaffte eine angeregte Debatte hierüber. Zum Schluß teilt Kollege Ragus noch mit, daß jüngst ein des Juwelentausches beklagter, sehr seriöser Kollege, nur unter Schonung keiner finanziellen Kosten in zweiter Instanz sich von diesem gröblichen Verdacht restlos reinigen konnte. Kollegen, welche hierüber Auskunft haben wollen, erhalten solche bereitwilligst beim Innungsvorstand.

Schluß 22 Uhr.

Emil Eichendorff, 1. Oberm. Albert Omankowsky, Schriftf.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin-Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Bericht über die 3. Quartalsversammlung am 16. Juli 1929 im Restaurant Nollendorf-Casino, Kleiststraße 41.

Obermeister Ostwald eröffnet die Versammlung, begrüßt die anwesenden Kollegen und begründet die Verlegung der Versammlung sowie die Umstellung der Tagesordnung. Auf Verlesen der Niederschrift der letzten Versammlung wird verzichtet, da dieselbe in der Fachpresse veröffentlicht wurde. Sie gilt somit als angenommen. Zu Punkt 2 verliest der Obermeister mehrere eingegangene Schreiben und gibt bekannt, daß alle Lehrlinge die Berliner Fachschule besuchen sollten. Ferner spricht der Obermeister über den Wettbewerb für Lehrlinge, der wieder von dem Verlag W. Diebener veranstaltet wird und ruft zu reger Beteiligung auf. Als stellvertretender Meister-Beisitzer der Gehilfenprüfungskommission wird Kollege E. Waibl, Steglitz, gewählt. Die Gehilfen-Vertreter benannten Herrn M. Marcus als stellvertretenden Gehilfenbeisitzer. Inzwischen erscheint, vom Obermeister herzlich begrüßt, Herr Dr. Ruhnke vom Innungsausschuß, und beginnt den programmäßigen Vortrag, in welchem er die Vorteile einer Innungskrankenkasse gegenüber einer Ortskrankenkasse zum Ausdruck bringt. Nach einer lebhaften Aussprache wird folgender Antrag einstimmig angenommen: Die Mitglieder-Versammlung der Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin-Schöneberg beschließt in der Sitzung vom 16. Juli 1929 die Gründung einer Innungskrankenkasse mit der gleichzeitigen Absicht der Verschmelzung der Vereinigten Innungskrankenkasse Berlin. Der Gesellenausschuß, der sich an der Aussprache beteiligte, wird seine Entscheidung schriftlich mitteilen. Die vorliegenden Satzungen werden gleichfalls angenommen.

Schluß der Versammlung 23.30 Uhr.

G. Ostwald, Obermeister, J. Drechsel, Schriftführer.

Goldschmiede-Zwangsinnung für Ostthüringen zu Gera.

3. Vierteljahresversammlung am Sonntag, den 4. August 1929 vorm. 11 Uhr in Weida, Café Seidel.

In Vertretung des Obermeisters eröffnet der Schatzmeister Koll. Karl Neupert die Versammlung um 11.15 Uhr und begrüßt die Erschienenen. Sämtliche Ortsgruppen sind vertreten.

Nach Bekanntgabe der Eingänge berichtet Koll. Stoephasius über die diesjährigen Lehrlings-Zwischenprüfungs-Arbeiten, die im allgemeinen zur Zufriedenheit, zum Teil recht gut ausgefallen sind. Es wird gewünscht, daß die besten Prüfungsarbeiten aus ganz Deutschland in Zukunft gelegentlich des Reichsverbandstages ausgestellt werden zur Anregung und Nacheiferung.

Vom Jahresbericht des Reichsverbandes nimmt die Versammlung Kenntnis, möchte aber den Posten Gehaltskonto genauer spezifiziert haben. Das zuständige Direktoriumsmitglied wird ersucht, sich darum zu bemühen. Als Vertreter der Innung zum Reichsverbandstag wird Koll. Krull abgeordnet; er wird gleichzeitig den Koll. Stoephasius im Reichsfachausschuß vertreten. Es ist erwünscht, daß bei den künftigen Verbandstagen ein Sonntag eingeschlossen ist. Es entspinnt sich noch eine lebhafte Debatte über Gemeinschaftsreklame und Verteilung der dadurch entstehenden Kosten.

Die nächste Innungsversammlung findet Anfang November in Gera, Südbahnhof, statt. Nähere Bestimmungen trifft der Vorstand.

Anschließend fand gemeinschaftliches Mittagessen und Nachmittag ein Ausflug in die nähere Umgebung von Weida statt.

gez.: Thielen.

Verband der Uhrmacher der Lausitz und des Bezirks Frankfurt a. O. E. V., Sitz Cottbus.

Unser Herbst-Verbandstag findet wiederum in Frankfurt a. O., und zwar am Dienstag, den 8. Oktober 1929, vormittags 10.30 Uhr statt; voraussichtlich wieder im Hotel „Deutsches Haus".

Wir werden den Kollegen eine ganz besonders anregende, interessante und lehrreiche Tagesordnung bieten und hat der Vorstand hierfür hohe Beträge bewilligt. Es dürfte jeder Kollege auf seine Kosten kommen, und selbst für Angehörige, die im Geschäft mit tätig sind, wäre der Besuch empfehlenswert.

Die genaue Tagesordnung geht jedem Kollegen in den nächsten Tagen noch zu! —

Aussteller wollen sich mit Herrn Obermeister Hirschberg, Frankfurt a. O., Gr. Scharrnstraße 86, wegen der Stände in Verbindung setzen.

Die Kollegen wollen sich aber jedenfalls schon heute den 8. Oktober freihalten. I. A.: Max Alex.

Von Wirtschaft und Märkten

Uneinheitlichkeit und geringe Umsatztätigkeit an den Metallmärkten.

Auch während der Berichtszeit konnte sich das Geschäft an den internationalen Metallmärkten nicht in dem Umfange entwickeln, wie es auf Grund der vorgeschrittenen Jahreszeit von den Händlern und noch mehr von den großen Erzeugergruppen erwartet wurde. Wenn sich auch nicht bestreiten läßt, daß die Konjunktur in der verarbeitenden Industrie zurzeit so ist, daß

größere Eindeckungen in Rohmetallen erforderlich sind, so wird das Geschäft doch durch Ereignisse nicht metallwirtschaftlicher Art außerordentlich beeinflußt und von einer normalen, der Zeit entsprechenden Umsatztätigkeit kann weder an den Börsen noch im direkten Verkehr mit den Verbrauchern gesprochen werden. Das ist eine Beobachtung, die man nicht nur an den europäischen, sondern auch an den amerikanischen Märkten während der letzten Zeit gemacht hat. Die Versteifung am Geldmarkt und vor allen Dingen die politischen Ereignisse sind es, die der ganzen Bewegung ein unsicheres Gepräge geben. Je nach den Berichten, die über den Verlauf der Haager Konferenz veröffentlicht wurden, stellte sich eine Auf- oder Abwärtsbewegung der Metallpreise ein. Bei einigen Hauptmetallen, besonders bei Zink, ist die Lage allgemein ungünstig infolge der schlechten statistischen Verhältnisse.

Am Kupfermarkt war die Nachfrage vorübergehend ganz gut. Die Agenturen des internationalen Kartells konnten ihre Quoten zum vorgeschriebenen Preise fast ausverkaufen. Es trat jedoch aber bald darauf ein Umschwung ein und infolge der schon erwähnten politischen Schwierigkeiten bröckelte das Geschäft ab und die Umsätze waren an allen Märkten ziemlich gering. Die Einschränkung der Produktion hat sich jetzt auf die statistische Lage ausgewirkt. Nach amerikanischen Berechnungen betrug die Welterzeugung im Juni 174 586 und im Juli 174 547 Tonnen gegenüber 193 000 Tonnen im Mai und 196 000 Tonnen im April. Es ist ganz klar, daß bei einigermaßen befriedigender Entwicklung des Verbrauchs die statistische Lage auf die Preisbewegung einen großen Einfluß haben kann. Fest steht jedenfalls, daß das Kartell auch während der Wochen der ausgesprochenen Flaute die Preise mit allen Mitteln gehalten hat. Elektrolytkupfer notierte in Deutschland am 16. August $170^{3}/_{4}$ und am 30. August 171 M. Der Rohkupferpreis betrug laut Berliner Notierung am 16. August $146^{3}/_{4}$ zu $150^{1}/_{4}$, am 27. August 146 zu $148^{3}/_{4}$ und am 30. August 147 zu $150^{1}/_{4}$ M. Die Einigung im Haag hat zweifellos die festere Tendenz, die während der letzten Tage herrschte, verursacht. Der Preis des Kartells bleibt bei 18,30 Cents, ebenso notiert New York wieder 18 Cents.

Am Zinnmarkt hat sich die Lage verschlechtert. Die Haussegruppe, die ja bekanntlich an der Spitze des neugegründeten Kartells steht, versucht den Markt durch Veröffentlichung einer günstigen Statistik zu beeinflussen. Nach Ansicht der Anglo Oriental Co. hat sich die Welterzeugung in den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres auf rund 99 000 Tonnen und der Verbrauch auf 98 000 Tonnen gestellt. Selbst in Kreisen des englischen Handels wird die Richtigkeit dieser Berechnungen bezweifelt, da die stark angeschwollenen Vorräte besonders mit Einschluß der Mengen, die in den monatlichen Ausweisen nicht enthalten sind, darauf schließen lassen, daß das Mißverhältnis zwischen Erzeugung und Verbrauch viel größer ist. Der amerikanische Preis ist von 46,87 auf 46,12 Cents gesunken. Der englische Standardkurs von $210^{5}/_{8}$ zu $214^{1}/_{2}$ Pfund auf $208^{1}/_{8}$ zu $212^{1}/_{8}$ Pfund.

An den Edelmetallmärkten sind nennenswerte Veränderungen während der Berichtszeit nicht eingetreten, abgesehen von einer neuen Preisabschwächung bei Palladium in England. Die Lage an den Platinmärkten ist überhaupt sehr unsicher und wenn man in Betracht zieht, daß erst in letzter Zeit wieder Meldungen über neue Funde von Erzen in Südafrika und in anderen Gegenden gekommen sind, so muß man sich darüber wundern, daß sich die Preise besonders für Platinmetall innerhalb der letzten Monate so stabil gehalten haben. Dem Geschäft entspricht die Preisbewegung keinesfalls, denn man kann gleichmäßig an den In- und Auslandsmärkten ein ziemlich großes Angebot feststellen. Der Verbrauch läßt in erster Linie natürlich in Deutschland zu wünschen übrig, was auf die unsichere Konjunktur in der ganzen Edelmetallwarenbranche zurückzuführen ist. Zweifellos ist für die Herbst- und Wintermonate eine Besserung zu erwarten und wenn der Verlauf der Leipziger Messe für die erwähnten Gruppen nur einigermaßen befriedigend war, so muß das sehr zurückgegangene Edelmetallgeschäft für die nächste Zeit einen Aufschwung zu verzeichnen haben. An den Silbermärkten traten neue Abschwächungen nicht ein. Man kann die Preisbewegung als ziemlich stetig bezeichnen, während sich die Umsätze in engen Grenzen bewegen. Die Entwicklung in der Goldwirtschaft ist außerordentlich günstig. Die Produktion in Transvaal betrug im Mai 897 600 Unzen, im Juni 856 000 und im Juli 889 500 Unzen. Die Produktionsergebnisse der gleichen Monate der vergangenen Jahre sind

Edelmetallpreise

	22. 8. 29	23. 8. 29	26. 8. 29	27. 8. 29	28. 8. 29	29. 8. 29	30. 8. 29	2. 9. 29	3. 9. 29	4. 9. 29
Berlin:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	72.—/73.75	72.25/74.—	72.—/73.75	72.—/73.75	72.25/74.—	72.—/73.75	72.—/73.75	71.75/73.50	71.75/73.50	71.50/73.25
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.70	7.75/8.70	7.75/8.70	7.75/8.70	7.75/8.70	7.75/8.70	7.75/8.70	7.75/8.30	7.75/8.70
Gold 1 kg „	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814
Silber „ „	72.60/73.60 bis 75.10	73.—/74.— bis 75.50	72.60/73.60 bis 75.10	72.40/73.40 bis 74.90	72.80/73.80 bis 75.80	72.60/73.60 bis 75.10	72.60/73.60 bis 75.10	72.30/73.30 bis 74.80	72.60/73.60 bis 75.10	71.90/72.90 bis 74.40
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.00/28.20	2800/2820
Silber „ „	71.75/73.75	72.—/74.—	71.75/73.75	71.75/73.75	71.75/73.75	71.25/73.75	71.75/73.75	71.25/73.25	71.25/73.25	71.—/73.—
London:										
Platin Unze £	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	
Gold „ sh	$84/11^{3}/_{8}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{3}/_{8}$	$84/11^{1}/_{2}$	$48\ 11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	—
Silber „ d	$24^{7}/_{16}$	$24^{5}/_{16}$	$24^{5}/_{16}$	$24^{3}/_{8}$	$24^{5}/_{16}$	$24^{5}/_{16}$	$24^{1}/_{4}$	$24^{3}/_{16}$	$24^{1}/_{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 26. August 1929 bis 1. Sept. 1929:	74.—	78.—	85.—
„ „ 2. Sept. 1929 „ 8. „ 1929:	74.—	78.—	85.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 5. September 1929.	1 g M.	N.as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

bei weitem übertroffen worden und von der früher schon einmal erwähnten Knappheit kann wohl kaum die Rede sein. Die Großhandelspreise für Feinmetalle hatten während der Berichtszeit folgende Bewegung: New York: Silber am 12. August 52,50, am 19. und 29. August 52,625 Cents. Platin ca. 65—67 Dollar. London: Platin $13^1/_2$—$13^7/_8$ Pfund, Palladium $6^1/_4$—$6^1/_2$ Pfund, Gold 84 sh $11^1/_2$. Silber am 12. August $24^3/_{16}$ zu $24^1/_4$ d, am 19. August $24^5/_{16}$ zu $24^7/_{16}$ und am 28. August $24^3/_8$ zu $24^1/_2$. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 9. August 71,75 zu 73,50 M. je Kilo, am 20. August 72 zu 73,75 M., am 28. August 72,25 zu 74 M. und am 30. August 72 zu 73,75 M. Platin notiert wieder 8—10 M. und Feingold 2,80 zu 2,83 M. je Gramm.

Paris (Anfang September).

Der Markt ist noch ruhig; es herrscht immer noch Ferienstimmung. Dieses Jahr vermißte man auch die sonst in dieser Zeit sehr zahlreich eintreffenden Amerikaner, die dann gewöhnlich einen gewissen Ausgleich brachten. Doch rechnet man für die kommenden Wochen mit einer stärkeren Belebung des Geschäfts.

London (Anfang September).

Der Markt für geschliffene Diamanten, wie auch der Rohmarkt zeigen keine große Aktivität. Es fehlen die Käufer. Doch werden wohl die ersten Septemberwochen wieder bedeutendere Abschlüsse bringen.

Aus Australien wird berichtet, daß die dortige Regierung eine 10%ige Einfuhrsteuer auf Diamanten und Edelsteine legen will.

Dann wird aus Johannesburg berichtet, daß dort eine neue Gesellschaft „Le Souvenir Diamonds Ltd." gegründet worden ist. Das Kapital beträgt 70 000 Pfund Sterling.

Antwerpen (Anfang September).

Am Markt herrscht eine ruhige Stimmung. Es wird wenig gekauft. Die Ferienzeit macht sich noch stark bemerkbar. Auch die Zahl der Auslandskäufer läßt zu wünschen übrig. Besonders fehlen die Amerikaner. Man schiebt dies auf die noch immer andauernde Unsicherheit betreffs der amerikanischen Einfuhrzölle. Neuerdings soll man im Senat eine Tarifänderung vorgeschlagen haben derart, daß für ungeschliffene Diamanten der Zoll von 10% ermäßigt werde und der für geschliffene Steine von 20 auf 10% herabgesetzt werden soll.

So erfreulich für den reellen Händler diese Nachricht auch sein mag, so tut man doch gut, sie vorläufig noch mit einer gewissen Skepsis aufzunehmen.

Amsterdam (Anfang September).

Die Stimmung ist lustlos und das Geschäft unbefriedigend. Es ist Mangel an ausländischen Interessenten, nicht zum wenigsten verhalten sich die Amerikaner in Anbetracht der Nachrichten über eine eventuelle Herabsetzung der Einfuhrbelastungen sehr zurückhaltend.

Am geschliffenen Markt war Interesse für gute Melees vorhanden. Ausgesuchte Qualitäten, Senale, waren gewünscht. Piqués und Silvercape waren unterzubringen. Auch für gute Qualitäten, Smaragdschliff, bestand Nachfrage. Kwarten 5 und 6 per Karat fanden Käufer. Die Preise wurden stark gedrückt.

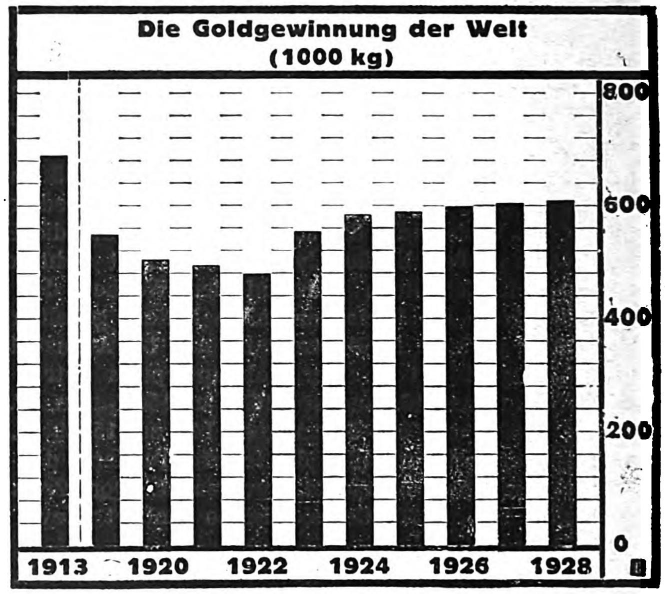
In Rosen gelangen einige gute Abschlüsse. Der Rohmarkt ist ebenfalls nicht sehr belebt. Es besteht Nachfrage für bessere Sorten Fantasie. Das Interesse für die geringeren Qualitäten hat merklich nachgelassen. Industrieware war gesucht. Die gewöhnlichen Rohsorten und Kapjes waren schwierig abzusetzen.

Buchbesprechung.

„Was muß jeder von der Einkommensteuer wissen?" Von Albert Alliman, Bücherrevisor und Steuer-Sachverständiger. GfO. Verlag Eichler & Co., Leipzig C 1, Zeitzer Str. 5. (Postscheckkonto Leipzig 3669), Dinformat A 5, 132 S. Preis M. 2.80.

Trotz der vielen Bücher, die sich mit Steuer-Angelegenheiten befassen, fehlte immer noch ein praktischer allgemeinverständlicher Ratgeber für den Laien. Das neue Buch vom Steuer-Sachverständigen Alliman füllt hier diese Lücke vortrefflich aus.

Dieses außerordentlich klar, übersichtlich und allgemein-verständlich verfaßte und für das ganze Deutsche Reich gültige Buch gibt erschöpfende und zuverlässige Auskunft über alle bestehenden Fragen und Zweifel. Besonders wertvoll sind die Hinweise auf steuerfreie Einkünfte, abzugsfähige Ausgaben, Steuer-Ermäßigung, Steuer-Erlaß, Steuer-Erstattung usw. Mehrere praktische Beispiele unterstützen sinnreich den Text und tragen sehr viel zum Verständnis bei. Dieser praktische Ratgeber von Alliman befreit jeden Steuerpflichtigen von seinen



Steuersorgen und kann als eine wahre Steuersparkasse dringend und bestens empfohlen werden; — der äußerst geringe Anschaffungspreis macht sich mehrfach bezahlt.

Auch zur Nachprüfung der Steuerbescheide und der festgesetzten Steuer leistet das Buch sehr gute Dienste, denn es gibt geeignete Anhaltspunkte, um gegen die festgesetzte Steuer Einspruch mit Erfolg erheben zu können, und dadurch Steuer-Erleichterungen zu erzielen.

Messen und Ausstellungen

Berliner Musterschau 1929.

Die diesjährige Berliner Musterschau für das Uhrmacher- und Juweliergewerbe findet vom 22. bis 24. September in den Kammersälen in Berlin, Teltower Straße 1—4 statt. Wie wir erfahren, wird die Veranstaltung in der gleichen Art wie früher durchgeführt. Die Ausstellung ist also an allen drei Tagen von vormittags 10 Uhr bis nachmittags 6 Uhr für den Besuch der Fachangehörigen geöffnet. Ein Eintrittsgeld wird nicht erhoben. Die Beschickung durch Aussteller verspricht, wie immer bei dieser Gelegenheit, sehr gut zu werden, so daß sie einen vollständigen Überblick über verfügbare Waren und Muster geben wird. Bei dem immer schärfer werdenden Wettbewerb auch im Einzelhandel, namentlich in Konkurrenz mit anderen Gewerbezweigen, kommt es mehr denn je darauf an, richtig einzukaufen, und dies ist nur möglich, wenn man in größeren Ausstellungen vergleichende Beobachtungen anstellen kann. Vor allen Dingen bieten solche Veranstaltungen

die Möglichkeit, die größeren Waren in natura zu besichtigen, während diese sonst ja nur nach Katalog gekauft werden können. Es kann deshalb nicht dringend genug empfohlen werden, diese Ausstellung zu besuchen. Die gesellschaftlichen Veranstaltungen finden wie in früheren Jahren statt, d. h. am Sonntag Abend findet ein Begrüßungsabend mit sehr gutem Unterhaltungsprogramm statt, am Dienstag Abend eine Tanzfestlichkeit.

Die erste Perlmutter-Ausstellung

wurde soeben im Stuttgarter Landesgewerbemuseum (Direktion Prof. Dr. G. E. Pazaurak) eröffnet und ist dadurch, daß fast alle in Betracht kommenden großen und kleinen öffentlichen und privaten Sammlungen, Kirchenschätze und Schlösser ihre Bestände zur Verfügung gestellt haben, überraschend reichhaltig ausgefallen. Nach einer naturwissenschaftlichen und technologischen Einleitung über das Material und seine Verarbeitung werden zunächst die einfachen völkerkundlichen Objekte wie die orientalischen Arbeiten aus Westasien, Ostasien und Indien vorgeführt, um dem Abendland weitaus den größten Raum zu gönnen. Gotische Schnitzereien und Renaissancearbeiten aller Art, sowohl in Einlegetechnik als auch in Inkrustation, Schnitzerei und Gravierung, vielfach in Verbindung mit kostbarster Goldschmiedearbeit, sind geradezu glänzend vertreten, ebenso die schönsten holländischen Arbeiten der Barockzeit. Die verschiedenen Hofkünstler des 18. Jahrhunderts kann man hier zum ersten Male nebeneinander studieren, ebenso wie die zarten Goldpiqué-Arbeiten in Verbindung mit Schildpatt, desgleichen die feinsten mehrfarbigen Goldauflagen auf Perlmutter an den Pariser Arbeiten der Rokokozeit. Auch das Empire und die Biedermeierzeit kommen zu Worte, desgleichen die besten modernen Objekte aus diesem Werkstoff, der gerade den heutigen Bestrebungen nach schlichter konstruktiver Gestaltung, die die reine Materialschönheit stark unterstreicht, so sehr entgegenkommt. Auch diese Ausstellung, die bis zum 15. Oktober dauert, wird trotz der bedeutenden Kosten, die sie verursacht hat, für alle Besucher, wie alle Unternehmungen dieses Museums, unentgeltlich zugänglich sein.

Aus Innungen und Vereinen

Gehilfenprüfungs-Ausschuß der Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung zu Berlin.

Die Herbst-Gehilfenprüfung findet statt: am Montag den 23. Sept., am Dienstag den 24. Sept., am Mittwoch den 25. September 1929, täglich von 8—17 Uhr in der Schulwerkstatt der Fachschule, Berlin N 24, Linienstr. 162.

Die Anmeldung zur Prüfung muß am Sonnabend den 14. September 1929 bis 16 Uhr beim Unterzeichneten, unter gleichzeitiger Entrichtung der Prüfungsgebühr von 12 Mark, erfolgen.

Der Vorsitzende des Gehilfen-Prüfungsausschusses Fr. Haberl, Berlin C 19, Holzgartenstraße 8.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen.

Görlitz. Seinen 75. Geburtstag beging jetzt der Mitinhaber der Firma Theodor Finster (Juwelen, Gold- und Silberwaren) in Görlitz, Steinweg 12, Juwelier Willibald Finster. Herr Finster ist trotz seines hohen Alters geistig und körperlich recht frisch und ist noch täglich im Geschäft tätig. Er ist Mitbegründer der Görlitzer Goldschmiedeinnung und war 20 Jahre lang deren Vorsitzender. Außerdem war der Jubilar noch lange Jahre Ausschußmitglied des Reichsverbandes Deutscher Juweliere. Wie es in der Familie Finster fast traditionell ist, gehört er der Görlitzer Liedertafel an und war bis zum Jahre 1923 Vorsitzender derselben. Erst im vergangenen Jahre wurde ihm der Ehrenbrief des Deutschen Sängerbundes für 50jährige Mitgliedschaft überreicht. Herrn Finster, der sich allseitiger Beliebtheit erfreut, wurden anläßlich dieses seltenen Jubiläums zahlreiche Ehrungen aus nah und fern zuteil.

Köln. Juwelier und Goldschmiedemeister Carl Zillikum, Aachenerstr. 19, konnte am 30. August d. J. auf das 25jährige Bestehen seines Geschäftes zurückblicken.

Gestorben.

Berlin. Heinrich Strauß, Teilhaber der Juwelenfirmen Gebr. Friedländer und Herz & Strauß, Unter den Linden 4a.

Pforzheim. Am 6. August 1929 verschied nach kurzem, schwerem Leiden die Chefin des Hauses Max Fleischmann, Frau Frida Fleischmann Wwe. geb. Lehr im 58. Lebensjahr.

Idar. Firma Gebr. Lamberts, Edelstein- und Halbedelstein-Handlung. Gerhard Wild ist als persönlich haftender Gesellschafter eingetreten.

Verschiedenes.

Nürnberg. Nürnberger Gold- und Silber-Manufaktur Ludwig G. Wünsch, Wiesentalstr. 42. Das Geschäft ist auf Ingenieur Karl Erich Bohm übergegangen, der es unter unveränderter Firma weiterführt.

Oberstein. Firma Georg Loch, Bijouteriefabrik. Goldarbeiter Georg Loch ist ausgeschieden. Das Geschäft wird von Max Julius Georg Loch allein weitergeführt. — Firma Münster, Fritsch & Hartheimer, Uhrkettenfabrik. Die Gesamtprokura Erich Worreschke ist erloschen. An Emmy Fritsch ist Prokura erteilt. — Julius Effgen & Söhne, Edelsteinschleiferei. An Herbert Späth wurde Prokura erteilt.

Stuttgart. Firma J. Heinrich & Co., Goldwaren, Königstr. 14. Das Geschäft mit Firma ist auf die Gesellschafterin Ida Heinrich allein übergegangen.

Pforzheim. Firma Kayser & Keinarth, Bijouteriefabrik. Das Geschäft ist mit Firma auf Arthur Braun übergegangen. Die Prokura Ida Kayser ist erloschen. — Firma C.W. Müller, Bijouteriefabrik. Der bisherige persönlich haftende Gesellschafter Felix Adolf Martin Müller ist alleiniger Inhaber der Firma. — Firma Schabl & Vollmer, Bijouteriefabrik. Der bisherige persönlich haftende Gesellschafter Wilhelm Vollmer ist alleiniger Inhaber der Firma.

Tiefenstein. Firma August Haag, Edel- und Halbedelstein-Schleiferei und -Handlung. Gesellschafter Erhard Haag ist ausgeschieden.

Beilagenvermerk. Unserer heutigen Nummer liegt ein Prospekt des bekannten Kunstverlags F. Bruckmann A.-G., München, über die im 31. Jahrgang erscheinende Kunstzeitschrift „Die Kunst“ bei, dessen Durchsicht wir unseren Lesern angelegentlichst empfehlen. Diese Monatsschrift pflegt die zeitgenössische Malerei, Plastik, Wohnungskunst, Kunstgewerbe, Gärten und Frauenarbeiten und kostet vierteljährlich 7 Mark. Als monatliche Teilausgabe erscheint „Die Kunst für Alle“, welche die Gebiete der Malerei, Plastik und Graphik umfaßt und deren Bezugspreis vierteljährlich 3.75 Mk. beträgt. Unser Edelmetallgewerbe steht in enger Fühlung mit der Kunst und dem Kunstgewerbe und es ist daher für den Fabrikanten, Edelschmied und Juwelier eine dringende Notwendigkeit, sich über diese Gebiete auf dem Laufenden zu unterhalten. Die Verlagswerke der Firma Bruckmann erfüllen diesen Zweck in idealster Weise und es erübrigt sich für uns, empfehlende Worte zu sagen, da sich diese Werke ganz von selbst empfehlen. Wenn daher die Kritik über „Die Kunst“, „es ist unzweifelhaft die führende deutsche Kunstzeitschrift großen Stils“, lautet, so können wir dies nur unterstreichen.

Stellen-Nachweis und kleine Anzeigen

(Zentral-Arbeitsmarkt) Druck u. Verlag Herm. Schlag Nachf. (Inh.: Willy Kirstein). Leipzig C1, Windmühlenstr. 31, Fernspr. 22255, Postscheck Leipzig 9055

Kaufgesuche, Verkäufe, Vertretungen u. Vermischte Anzeigen 0,24 Reichsmark, Stellengesuche u. -angebote 0,15 Reichsmark für den Raum von 1 Millimeter Höhe und 47 Millimeter Breite (einspaltig). Aenderungen vorbehalten. Erscheinungsweise: 14tägig (jeden zweiten Sonnabend). Erfüllungsort für beiderseitige Verbindlichkeiten ist für beide Teile Leipzig.

Offene Stellen

Tüchtiger
Service-Monteur
in feste Stellung gesucht.
Angebote mit Zeugnisabschriften an
G. REIJNEN
Gold- und Silberwarenfabrik
Rijswijk (Z. H.) Holland
Haagweg 91

Junger Goldschmied
durchaus firm in allen vorkommenden Reparaturen, kleinen Neuarbeiten u. Fassungen, an sehnelles, sauberes Arbeiten gewöhnt, **zum 1. Oktober gesucht.** Angebote nebst Zeugnisabschriften und Gehaltsangebot erbeten unter **C 100** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1.

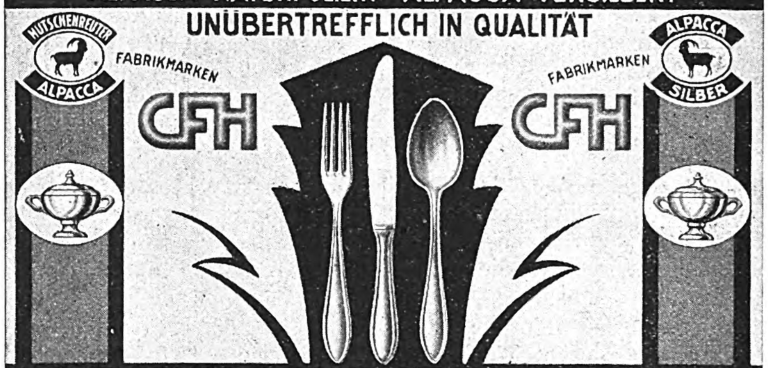
Jung. Goldschmied
für Reparaturen, kl. Neuarbeiten u. Gravierungen von Schrift und Monogrammen für Mitte Sept. od. später **gesucht.** Gelegenheit zur Weiterbildung. Angebote mit Gehaltsangabe erbeten an
Ernst Behlert
Juwelier
Calbe a. S.

Ich **suche** einen tüchtigen, kath.,
Graveur u. Ziseleur
für
Kirchensachen,
der auch figürliche Arbeiten tadellos ausführen kann.
Friedr. Prinz,
M.-Gladbach

Stellen-Gesuche

Goldschmied
20 Jahre alt, an selbständiges Arbeiten gewöhnt, eingearbeitet in Reparaturen, Neuarbeiten und etwas Gravieren, **sucht Stellung für sofort od. später b. mäßigen Ansprüchen.** Angebote an **Hans Sieper, Cleve** (Rhld.), Klosterstraße 1.

Bestecke · Hotel- und Tafelgeräte
ALPACCA NATURPOLIERT – ALPACCA VERSILBERT
UNÜBERTREFFLICH IN QUALITÄT



C·F·HUTSCHENREUTER & Co
GEGRÜNDET 1852 AUE i/SA. TELEFON No 1106/7

Zu den Messen in Leipzig: Städt. Kaufhaus, II. Obergeschoß, Zimmer 148–15

Ein altangesehenes Juweliergeschäft, welches durch Ableben eines älteren Socius eine seriöse Hilfe im Geschäft benötigt, sucht einen

seriösen älteren oder jüngeren Herrn

der durchaus branchekundig sein muß, als Geschäftsführer eines Geschäftes. Unbedingte Erfordernis: Branchekenntnis. Herren mit Kapital ist evtl. Gelegenheit zum Eintritt in die alte, sehr renommierte und gutgehende Firma geboten. Discretion zugesichert und verlangt. Gefällige Angebote erbeten unter **C 98** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1.

Alte rheinische Besteckfabrik
sucht erstklassige Entwürfe
für Alpacca versilberte Bestecke
Angebote erbeten unter C 91 an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1

Wegen eigener Geschäftsaufgabe
suche Dauerstellung
im Verkauf oder Lager
7 Jahre selbständig, 32 Jahre alt, gute Erscheinung, Juweliersohn. Gewandt im Umgang mit bester Kundschaft. Kleines Gehalt; Berlin bevorzugt. Angebote unter C 96 an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C1

Junger, talentvoller
Goldschmied
der sauber graviert, im **Montieren** von Weißjuwelen und **kunstgewerblichem Schmuck in ersten** Firmen gearbeitet, **sucht Stellung,** in der er seine **Kenntnisse** voll auswerten kann. **Zeugnisse** stehen zur Verfügung. **Gefällige** Angebote unter **C 101** an „Die Goldschmiedekunst" **Leipzig C1**

Kaufmännisches Personal

Offene Stellen

Tüchtige
Verkäuferin
arbeitsfreudig und **gewandt im** Verkehr mit jeglicher **Kundschaft zum 1. Okt. od. auch früher,** für lebhaftes **Geschäft** Norddeutschlands **gesucht.** Ausf. handschriftl. Bewerb. **mit Zeugnisabschr,** Gehaltsanspr. **und Bild** unt. **C 89** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1.

Kaufmännisches Personal

Stellen-Gesuche

Bitte schreiben Sie unter C 94!
Vorwärtsstreb., intelligenter
KAUFMANN
($21\frac{1}{2}$ J.) m. erstklass. lückenl. **Zeugn.** (Besteck- u. Tafelger.-Branch.), **gew. i.** Verkehr mit der Kundsch., perf. **in all.** kaufm. Arbeiten, beste **Fabrikationskenntnisse,** redegewandt, **wünscht**
STELLUNG
als Filialleiter, Verkäufer, **Einkäufer,** Reisender, Korrespondent **o. a.**

Oberitalien
Uhrenvertretung
gesucht, bei der Kundschaft bestens eingeführt. **evtl. Konsign.** gegen Kaut. **Zuschriften** von Ia Fabriken (Schweiz **bevorzugt**) unt. C 99 an „**Die Goldschmiedekunst**" in **Leipzig C1.**

Deutschlands Handelsbeziehungen zum Ausland.

(Schluß).

Spanien. Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Spanien sind durch das Handelsabkommen vom 7. Mai 1926 geregelt, das am 1. Juni 1926 in Kraft getreten ist. Das Abkommen gilt auch für die Balearischen und Kanarischen Inseln sowie für Ceuta und Melilla, aber nicht für die spanischen Kolonien Fernando Po und Spanisch-Guinea. Deutschland hat in Spanien Anspruch auf den zweiten Tarif und eine listenmäßige Meistbegünstigung. Spanien genießt in Deutschland vertragsmäßig Zollsätze für einzelne Waren und eine listenmäßige Meistbegünstigung.

Straits Settlements und die Malaischen Schutzstaaten. Der deutsch-britische Handelsvertrag vom 2. Dezember 1924 ist auf diese Gebiete ausgedehnt worden.

Südafrikanische Union. Am 1. September 1928 ist in Pretoria ein Handels- und Schiffahrtsvertrag auf breiter Grundlage zwischen Deutschland und der Südafrikanischen Union unterzeichnet worden. Der Vertrag, der sich im allgemeinen an die Bestimmungen des deutsch-englischen Handelsvertrages anlehnt, ist auf der Grundlage gegenseitiger unbedingter Meistbegünstigung aufgebaut. Die Vorzugszölle, die die südafrikanische Union gegenwärtig England gewährt, bleiben England und den britischen Dominien usw. vorbehalten. Ein Abkommen über gegenseitige Zollzugeständnisse ist für später in Aussicht genommen. Der Vertrag enthält auch Bestimmungen über Einreise, Niederlassung, die Rechtsstellung der beiderseitigen Staatsangehörigen, der Gesellschaften, über Zulassung von Konsuln und dergleichen.

Syrien und Libanongebiet, französisches Mandatsgebiet. Deutsche Erzeugnisse genießen in diesen Gebieten die Meistbegünstigung. Erzeugnisse der dem Völkerbund angehörenden Länder haben nach den Mandatsbestimmungen die niedrigsten Zollsätze zu entrichten. Auch französische Erzeugnisse genießen keine Vorzugsbehandlung.

Tangerzone, neutrale. Deutsche Erzeugnisse werden meistbegünstigt behandelt. Umgekehrt ist dasselbe der Fall.

Togo. Was das französische Mandatsgebiet Togo anbetrifft, so ist zu bemerken, daß nach dem Völkerbundspakt die Waren aller Mitglieder — also auch deutsche — gleichmäßig zu behandeln sind.

Transjordanien, britisches Mandatsgebiet. Die Erzeugnisse aller dem Völkerbund angehörenden Länder werden auf dem gleichen Fuße behandelt.

Tschechoslowakei. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und der Tschechoslowakei sind durch das Wirtschaftsabkommen vom 29. Juni 1920 und einen Notenwechsel vom 15. Februar 1924 geregelt, sodann ist noch ein Abkommen über Erleichterungen im Grenzverkehr am 4. März 1924 zum Abschluß gelangt. Es handelt sich um einen Meistbegünstigungsvertrag ohne Tarifabreden.

Zwecks Abschlusses eines neuen Handelsvertrages mit Tarifabreden schweben bereits seit Juli 1926 Verhandlungen mit der Tschechslowakei, die sich recht schwierig gestalten. Wenn auch über verschiedene Zollfragen bereits eine Einigung erzielt worden ist, so treten doch andererseits in einigen Fragen die vorhandenen Gegensätze immer mehr in den Vordergrund. Ein Abschluß der Verhandlungen ist vorläufig noch nicht abzusehen.

Tunis. Das deutsch-französische Handelsabkommen vom 17. August 1927 findet auch auf Tunis Anwendung. Deutsche Erzeugnisse genießen dort die niedrigsten Zollsätze. Ausgenommen sind die Vorzugssätze für französische Waren.

Türkei. Gleichzeitig mit der Unterzeichnung des Friedensvertrages mit England, Frankreich, Italien, Japan, Griechenland und Rumänien hat die Türkei am 24. Juli 1923 in Lausanne einen Handelsvertrag mit diesen Mächten abgeschlossen. Darin verpflichtet sie sich, die Zollsätze ihres Tarifes vom 1. September 1916 während der Vertragsdauer nicht zu erhöhen. Sie gestand den Mächten ferner für eine Reihe von Waren eine Zollermäßigung durch Herabsetzung des Zuschlagskoeffizienten 12 auf 9 zu. Der am 6. August 1924 in Kraft getretene Handelsvertrag hat eine Geltungsdauer von fünf Jahren. Späterhin hat die Türkei mit nahezu sämtlichen Mächten, die in ihrem Gebiet Handelsinteressen besitzen, Vereinbarungen unterzeichnet, die auf dem Grundsatz der Meistbegünstigung beruhen.

Infolge des Waffenstillstandes von Moudros, mit dem die Türkei vorläufig den Weltkrieg beendigte, mußten die Beziehungen zwischen Deutschland und der Türkei abgebrochen werden. Diese Beziehungen wurden mit dem in Angora am 3. März 1924 unterzeichneten Freundschaftsvertrag wieder aufgenommen. In diesem Vertrage behielten sich beide Teile den Abschluß eines Handelsvertrages gemäß den Grundsätzen des allgemeinen Völkerrechts auf der Grundlage vollständiger Gegenseitigkeit vor. Bereits in dem gleichen Jahre wurden entsprechende Verhandlungen eingeleitet. Da sich jedoch herausstellte, daß die Verhandlungen von verhältnismäßig langer Dauer sein würden, und da ferner die türkische Regierung sich nicht geneigt zeigte, deutsche Erzeugnisse ohne besondere förmliche Abmachungen meistbegünstigt zu behandeln, wurde am 13. Dezember 1925 in Angora ein vorläufiges Handelsabkommen geschlossen. Dieses Abkommen räumte deutschen Erzeugnissen die Vorzugszölle des oben erwähnten Lausanner Tarifes und damit die tatsächliche Meistbegünstigung ein.

Auf Grund eines innerstaatlichen Gesetzes vom 20. Dezember 1925 wäre die türkische Regierung genötigt gewesen, das vorläufige Abkommen mit uns im Laufe des Jahres 1927 zu kündigen, da nach den Bestimmungen dieses Gesetzes vorläufige Abkommen nur für eine Dauer von sechs Monaten geschlossen und nicht mehr als zweimal erneuert werden dürfen. Ohne rechtzeitigen Abschluß eines Handelsvertrages würde also im März oder spätestens im Oktober 1927 ein vertragsloser Zustand mit der Türkei eingetreten sein. Abgesehen hiervon sah sich die deutsche Reichsregierung auch aus anderen Gründen veranlaßt, den Abschluß eines endgültigen Handelsvertrages mit der Türkei zu beschleunigen, zumal da die Betätigung des deutschen Handels sowie der deutschen Industrie in der Türkei ausführlicher vertraglicher Sicherung bedurfte. Ohne diese Sicherung würden der deutsche Handel und die deutsche Industrie in der Türkei bei dem scharfen ausländischen Wettbewerb erheblich benachteiligt werden. So wurde dann am 12. Januar 1927 in Angora ein deutsch-türkischer Handelsvertrag unterzeichnet. Dieser Vertrag beruht auf dem Grundsatz der Meistbegünstigung. Deutschland sichert sich sämtliche Vorteile, die den Signatarmächten des Lausanner Vertrages zustehen und von denen insbesondere die Beibehaltung der sämtlichen jetzigen türkischen Zollsätze hervorzuheben ist, teils zu eigenem Recht, teils durch die Meistbegünstigung. Auf zolltarifarischem Gebiet hat sich Deutschland über den Lausanner Vertrag hinaus mehrere beachtenswerte Herabsetzungen türkischer Zolltarifsätze zusichern lassen. Der Handelsvertrag, der am 22. Juli 1927 in Kraft getreten ist, gilt für eine Dauer von zwei Jahren. Von diesem Zeitpunkt an soll er solange in Kraft bleiben, als er nicht von einem der vertragschließenden Teile gekündigt wird. Diese Kündigung soll jedoch ihre Wirkung erst nach Ablauf einer Frist von sechs Monaten ausüben. Die Kündigung kann jedoch bereits vor Ablauf der zweijährigen Dauer erfolgen, wenn sich ein

Teil durch ein von dem anderen Teil erlassenes Ein- oder Ausfuhrverbot benachteiligt fühlt. Auch in diesem Falle gilt die Frist von sechs Monaten.

Ungarn. Zwischen Deutschland und der ungarischen Regierung ist am 1. Juni 1920 ein provisorisches Abkommen zur Regelung der beiderseitigen wirtschaftlichen Beziehungen abgeschlossen worden, das am 30. Dezember 1920 in Kraft getreten ist. Es handelt sich um einen Meistbegünstigungsvertrag ohne Tarifabreden. Die Kündigungsfrist beträgt drei Monate. Zu den geplanten Verhandlungen, die zum Abschluß eines endgültigen Handelsvertrages führen sollten, der auch Zollabreden enthält, ist es noch nicht gekommen. Der Termin für die Aufnahme dieser Verhandlungen steht noch nicht fest, die Vorbereitungen haben bereits begonnen.

Der ungarische Zolltarif datiert vom 1. Januar 1925 und sieht außerordentlich hohe Zollsätze vor. Ungarn hat bereits mit mehreren fremden Ländern Handelsverträge abgeschlossen, durch welche ermäßigte Vertragszollsätze vereinbart worden sind. Auf diese haben deutsche Erzeugnisse auf Grund der Meistbegünstigung ebenfalls Anspruch.

Uruguay. Der Handelsvertrag zwischen Deutschland und Uruguay vom 20. Juni 1892 ist von Uruguay am 17. Dezember 1914 gekündigt worden und infolgedessen am 18. Dezember 1915 außer Kraft getreten. Uruguay hat den Friedensvertrag von Versailles mitgezeichnet. Da deutsche Erzeugnisse in Uruguay meistbegünstigt behandelt werden, wird umgekehrt auf Grund der Verordnung über die Anordnung der Meistbegünstigung vom 29. September 1924 (siehe bei Ägypten) dasselbe Verfahren eingeschlagen.

Venezuela. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Venezuela sind durch den Handelsvertrag vom 26. Januar 1909 geregelt. Es handelt sich um einen Meistbegünstigungsvertrag, der mit einer Frist von einem Jahr kündbar ist.

Vereinigte Staaten von Amerika. Am 8. Dezember 1923 ist zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika ein Handelsvertrag unterzeichnet worden. Es handelt sich um einen Meistbegünstigungsvertrag. Tarifabreden sind nicht vereinbart worden. Die Dauer des Vertrages ist auf 10 Jahre bemessen worden. Nach Ablauf dieser Zeit läuft der Vertrag automatisch weiter mit einer Kündigungsfrist von einem Jahr. Der Vertrag gilt auch für Alaska, Hawaii, die Philippinen, Porto Rico, Virginische Inseln der Vereinigten Staaten von Amerika und Amerikanisch-Samoa sowie Guam.

Deutschland hat keinen Anspruch auf die Zollbegünstigungen, die die Vereinigten Staaten von Nordamerika ihren Schutzgebieten, der Panamakanalzone und Kuba gewähren.

Seit Abschluß dieses Vertrages haben sich die gegenseitigen Handelsbeziehungen freundschaftlich entwickelt, wenn auch nicht zu verkennen ist, daß der deutsche Handel in den Vereinigten Staaten von Amerika keinen leichten Stand hat. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß das Zollniveau in den Vereinigten Staaten bedeutend höher ist als in Deutschland. Nach den Berechnungen des Völkerbundes ist die Zollhöhe in den Vereinigten Staaten auf 29—32 Prozent des Wertes zu beziffern, während sie in Deutschland nur 14—16 Prozent des Warenwertes beträgt. Hierzu kommt, daß Zollermäßigungen, die Deutschland mit anderen Ländern vereinbart, den Vereinigten Staaten auf Grund der Meistbegünstigungsklausel ohne weiteres zugute kommen, während der deutsche Handel in den Vereinigten Staaten mit derartigen Zollermäßigungen nicht rechnen kann, weil die Vereinigten Staaten in ihren Handelsverträgen keine Tarifabreden treffen.

Die deutscherseits bereits eingeräumten oder in Zukunft einzuräumenden Vertragszollsätze finden automatisch Anwendung für die Verzollung von Waren folgender Länder, deren Einfuhr in Deutschland meistbegünstigt behandelt wird:

Abessinien, Afghanistan, Ägypten, Albanien, Algerien, Angola, Arabien, Argentinien, Aethiopien, Belgien, Bolivien, Brasilien, Britische Dominions und Kolonien außer Australien und Kanada, Britisch-Indien, Bulgarien, Chile, China, Columbien, Costa Rica, Curacao, Cypern, Dänemark, Dominikanische Republik, Ecuador, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien und Nordirland, Guatemala, Haiti, Hawaii, Honduras, Hongkong, Irak, Irischer Freistaat, Island, Italien, Japan, Jugoslawien, Kamerun, Kongo, belgisch Korea, Kuba, Lettland, Liberia, Libyen, Litauen, Luxemburg, Malaiische Schutzstaaten, Marokko, französisch, Marokko, spanisch, Memelgebiet, Mexiko, Mocambique, Neufundland, Neuseeland, Nicaragua, Niederlande, Norwegen, Österreich, Palästina, Panama, Paraguay, Persien, Peru, Philippinen, Portorico, Portugal, Rumänien, Rußland (Ukraine, Weißrußland, Transkaukasien, Turkmenien, Usbekien), Saargebiet, Salvador, Schweden, Schweiz, Siam, Spanien, Straits Settlements und die Malaiischen Schutzstaaten, Südafrikanische Union, Syrien und Libanongebiet, Tanganyika, Tangerzone, Togo, Transjordanien, Tschechoslowakei, Tunis, Türkei, Ungarn, Uruguay, Venezuela, Vereinigte Staaten von Amerika, alle früheren deutschen Schutzgebiete, die unter englischem, französischem oder belgischem Mandat stehen.

Rückblick auf die Reklameschau 1929.

Bei einer rückschauenden Betrachtung der Berliner Reklameschau und ihrer Anregungen für den Einzelhandel ist es vielleicht gestattet, näher auf das Spezialgebiet einzelhändlerischer Reklametätigkeit, auf seine Schaufensterwerbung einzugehen. Die vorhandenen Schaufensterdekorationen waren durchaus repräsentativ, allerdings wurde nur dem Grundsatz „wenig Ware ins Schaufenster" gehuldigt. Der Aufbau künstlerischer und gleichzeitig wirksamer Massenschaufenster wurde vermißt. Auch die lehrreiche Gegenüberstellung „Moderne und alte Schaufensterdekoration" wurde nicht angewandt. Für die „Bewegung" im Schaufenster wurden reichhaltige Zusammenstellungen in den verschiedenen Kojen, besonders in der Halle II gezeigt. Wenn auch viele der gezeigten Modelle, durch laufendes Lichtbild, durch bewegte Figuren, durch auf- und abfedernde Pfeile, Bewegung in das Schaufenster zu bringen und damit bei den Passanten verstärkte Aufmerksamkeit zu erreichen, bereits ihre Verwendbarkeit in der Praxis bewiesen haben, so muß doch darauf hingewiesen werden, daß verschiedene Modelle erst

ihre Eignung für das Schaufenster noch zu erbringen haben. Das gilt insbesondere für einzelne Arten der Film- und sonstigen bewegten Bildreklamen.

Insgesamt zeigte die Schau dem Einzelhändler, wie wichtig die Werbung für das Einzelhandelsgeschäft ist und welch' großer Anstrengungen es in Zukunft bedarf, um mit der Werbung für das Geschäft erfolgreich Schritt zu halten. Der Einzelhändler, in der Gesamtheit einer der Großinserenten der Tagespresse, wird mit besonderer Genugtuung die sehr guten Zusammenstellungen der großen Verlage betrachtet haben, denen es wohl gelungen ist, die Vormachtstellung des Zeitungsinserates auch für die Werbung des Einzelhandels erneut unter Beweis zu stellen. Eine Lücke war das Fehlen der großen Fachzeitschriftenverlage, die ein sehr gutes Bild ihres werbetechnisch hervorragenden Kundendienstes hätten bringen können. Vermißt wurde das Fehlen jeglicher Zusammenstellung der wissenschaftlichen Lehr-Institute für Reklame in Deutschland, selbst Hinweise fehlten, wo man beispielsweise die Schaufensterdekoration erlernen kann, wenn man von der Schule Reimann absieht. Diese hatte zwar modern gegliederte und elegant aufgezogene Schaufenster erstellt, damit aber nicht allenthalben die Erfordernisse der Praxis getroffen. Als Ergebnis der Reklameschau wird wohl jeder die Ausstellung besuchende Einzelhändler den Eindruck mitgenommen haben, daß die Reklame mit Recht als eine nicht leichte Wissenschaft bezeichnet werden darf und sich vorgenommen haben, bei größeren Werbefeldzügen sich der Mitarbeit eines Fachmannes zu bedienen, um sicher zu sein, daß die Reklame auch an Wirksamkeit und Gestaltung auf die Erfordernisse der Neuzeit Rücksicht nimmt. Aus diesem Grunde haben ja auch Einkaufsgenossenschaften, wie der Großeinkaufsverband Nürnberger Bund e. G. m. b. H., Nürnberg-Essen-Berlin, der Ausarbeitung von Reklameartikeln, wie der Reklameberatung ihrer Mitglieder besondere Sorgfalt gewidmet.

Aus Innungen und Vereinen

Goldschmiede-Zwangs-Innung Frankfurt a. O.

Innungs-Versammlung am 13. Oktober 1929, 13 Uhr, in Frankfurt a. O., Hotel Prinz von Preußen.

Tagesordnung:

1. Verlesen des Protokolls.
2. Statutenänderung lt. Handwerksnovelle.
3. Bericht über die Gmünder Fachtagung, Koll. Buchholz.
4. Bericht über den Verbandstag, Koll. Gadebusch.
5. Anfragen der Mitglieder.
6. Verschiedenes.

Der Vorstand.

Zwangsinnung der Gold-, Silberschmiede und Juweliere des Regierungsbezirks Erfurt. Sitz Erfurt.

Einladung zur Herbst-Hauptversammlung am Sonntag den 6. Oktober 1929, mittags 1 Uhr, im Gildehaus Nordhausen.

Tagesordnung:

1. Verlesen der Niederschrift der Frühjahrs-Hauptversammlung.
2. Bericht des Obermeisters.
3. Tagesfragen und Verschiedenes.
4. Zwischenprüfung der Lehrlinge.

Jeder Kollege ist verpflichtet, zu den Hauptversammlungen zu erscheinen. Laut Versammlungsbeschluß vom 14. April 1929 wird das Fahrgeld 3. Klasse zurückerstattet. Fehlende Kollegen haben eine Versäumnisgebühr von 10 Mark zu zahlen.

Der Vorstand. I. A.: Chr. Franz Mayer, Schriftführer.

Arbeiten für die Zwischenprüfung.

1. Lehrjahr:

1. Ein Trauring mit Silberlot gelötet und geschmirgelt.
2. Ein Drahtring mit Facetten ringsum gefeilt.
3. Ein Chaton 8 Bogen für ca. 1 kar.
4. Eine Schnörkelpartie aus Messerdraht.
5. Eine Schnörkelpartie aus eingeschnitten flachgewalztem Draht.
6. Ein beliebig getriebenes Blatt.

2. Lehrjahr:

1. Ein Chatonring für $^1/_2$—1 kar. fertig geschliffen und poliert.
2. Ein Alliancering für 3 Perlen gebohrt.
3. Ein Anhänger nach eigenem Entwurf.

3. Lehrjahr:

1. Ein Chatonring $^1/_2$—1 kar. fertig gefaßt.
2. Ein montierter Ring mit ein oder mehreren Steinen ausgefaßt.
3. Anhänger oder Brosche nach eigenem Entwurf mit Steinen.

Gravierproben und Skizzenbücher sind mit vorzulegen. Die Arbeiten sind aus unedlem Metall auszuführen, auf einem Karton, Größe 15×20 cm, aufzunähen und verbleiben Eigentum der Innung.

Von Wirtschaft und Märkten

Im großen und ganzen betrachtet hat sich das Geschäft an den internationalen Metallmärkten während der Berichtszeit belebt, nachdem die politische Situation geklärt wurde durch den Abschluß der Haager Konferenz und auch der Geldmarkt eher eine Erleichterung zeigt. Eine gleichmäßige Tendenz aber ist bei den Hauptmetallen nicht festzustellen. Kupfer und Blei tendierten fester, während Zink und Zinn erneut unter dem starken Eindruck scharfer Depressionen stehen. Wenn man die statistische Lage mit der Preisbewegung in Vergleich bringt, so muß man allerdings offen bekennen, daß bei den beiden Metallen, die zurzeit eine schwächere Tendenz aufweisen, auch die statistische Lage sehr ungünstig ist. In Deutschland war die Bewegung nicht einheitlich. Nach den jetzt vorliegenden Berechnungen über die Einfuhr der Hauptmetalle läßt sich für die ersten 7 Monate des laufenden Jahres ein Rückgang gegenüber derselben Zeit des vergangenen Jahres feststellen, was unbedingt dem Verlauf der Konjunktur entspricht. Ein Aufschwung des Metallgeschäfts ist für die Wintermonate zu erwarten, zumal nach unserer Auffassung die Verbraucher sich mehr zurückgehalten haben als man normalerweise erwarten konnte.

Am Kupfermarkt versuchte man unter dem Einfluß der großen amerikanischen Gruppen zu manipulieren und die Preise in die Höhe zu treiben. Über die zukünftige Preispolitik aber bestehen

innerhalb des Kartels sehr große Gegensätze und es scheint, als ob gerade die Katanga-Gesellschaft gegen jegliche Preiserhöhung ist. Auch in Amerika ist man sich über die Preisfrage nicht ganz einig. Das Geschäft selbst war außerordentlich lebhaft. In den Vereinigten Staaten wurden während der letzten Zeit Rekordumsätze erzielt. Man spricht davon, daß zu gewissen Zeiten täglich annähernd 20 000 Tonnen Elektrokupfer verkauft worden sind. Auch das europäische Geschäft ist besser, aber man darf die Aufnahmefähigkeit der verarbeitenden Industrie nicht überschätzen und diese Erkenntnis hat auch die Leitung des Kartells beeinflußt, den offiziellen Verkaufspreis nicht zu erhöhen. Elektrolytkupfer notierte vorübergehend in Deutschland mit 172 M. ziemlich fest, ist aber inzwischen wieder auf 171 M. gesunken. Der Rohkupferpreis betrug in Berlin am 6. September 153 zu $155^{1}/_{2}$ M., am 9. September 154 zu $154^{3}/_{4}$ und am 12. September 152 zu $154^{1}/_{4}$ M. In England war vorübergehend eine starke Aufwärtsbewegung zu verzeichnen. Rohkupfer ging bis auf $78^{15}/_{16}$ zu 80 Pfund herauf, hat sich aber dann wieder zum Schluß der Berichtszeit abgeschwächt, wo der Kurs nur $76^{13}/_{16}$ zu $77^{5}/_{16}$ Pfund betrug.

Zinn und besonders Zink liegen im Augenblick sehr schwach. Die sichtbaren Weltvorräte von Zinn sind zu Ende des vergangenen Monats gestiegen, außerdem hat sich der Absatz verschlechtert. Bei Zink sind Verschärfungen der Produktionseinschränkung zu erwarten, da die Preise außerordentlich zurückgegangen sind. Hüttenzink kostet jetzt nur noch rund 49 M. statt 51 und 52 M., während Feinzink mit ca. 52 M. noch etwas widerstandsfähiger ist. Der Hamburger Zinnpreis ist auf ungefähr 414 M. gesunken.

Die Edelmetallmärkte standen während der Berichtszeit im Zeichen einer neuen und starken Abschwächung der Silberpreise. Auf die ungünstige Situation in der Silber-Rohstoffwirtschaft haben wir ständig in unsern letzten Marktberichten aufmerksam gemacht und besonders dabei die ungeheure Zunahme der Weltproduktion auf Grund der Berechnungen des amerikanischen Büros unterstrichen. Wenn in letzter Zeit bekannt wird, daß man in den Vereinigten Staaten und in Mexiko die direkte Silberproduktion, die aus der Veredlung von reinen Silbererzen stammt, eingeschränkt hat, so bedeutet das nach unserer Auffassung noch nicht die Erleichterung, die der Silbermarkt braucht, um zu höheren Preisen zu kommen. Die Gewinnung von Silber als Nebenprodukt aus der Produktion der Unedelmetalle spielt eine so große Rolle, daß das Problem von produktionstechnischer Seite aus nur im ganzen gelöst werden kann und es ist außerordentlich zweifelhaft, ob sich in Anbetracht des bevorstehenden großen Wintergeschäftes die Kupfer- und Bleiproduzenten wegen der niedrigen Silberpreise zu einer Produktionseinschränkung entschließen werden. Eine Besserung oder ein Aufhalten des Preissturzes ist wohl nur durch eine Hebung des Konsums zu erwarten und wenn man die Lage der verarbeitenden Industrie und des Edelmetallhandwerks in Deutschland in Betracht zieht, so ist kaum an eine wesentliche Besserung des Absatzes zu denken. Über die münz- und währungstechnische Seite des Problems ist an dieser Stelle genügend geschrieben worden, so daß es sich erübrigt, jetzt noch einmal darauf einzugehen. An den Platinmärkten war die Tendenz unverändert. In den letzten Tagen hat eine Konferenz der englischen Erzeuger in London stattgefunden, deren Ergebnis bisher noch nicht bekannt ist. Es ist anzunehmen, daß man sich auch über die Preispolitik und über eine evtl. Verständigung mit den übrigen Erzeugern, insbesondere mit den Russen, ausgesprochen hat. Ob die Russen in diesem Winter eher zu einem Abkommen bereit sind, ist in Anbetracht ihrer großen Expansionspläne auch außerordentlich zweifelhaft. Das Geschäft war im allgemeinen ziemlich ruhig, trotzdem sind neue Preisrückgänge nicht zu verzeichnen. Der Goldmarkt ist unverändert und bewegt sich in den üblichen Bahnen. Die Großhandelspreise für Feinmetalle zeigten während der Berichtszeit folgende Bewegung: New York: Silber am 4. September 52,25, am 9. September 51,75, am 13. September 50,875 Cents. Platin 64—68 Dollar. London: Silber am 4. September $24^{3}/_{16}$ zu $24^{1}/_{4}$ d, am 9. September 24 zu $24^{1}/_{16}$, am 13. September $23^{7}/_{8}$ zu $23^{15}/_{16}$ d. Gold 84 sh $11^{1}/_{2}$, Platin $13^{1}/_{4}$ zu $13^{7}/_{8}$ Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm. Berlin: Silber am 4. September 71,50 zu 73,25 M. je Kilo, am 10. September 71—72,75 M., am 13. September 70,75 zu 72,50 M. Hamburg ist sogar noch schwächer als Berlin. Feingold 2,80 bis 2,83 M. je Gramm und Platin wieder 8—10 M. je Gramm.

Wirtschaftsbericht
über die Pforzheimer Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie während des Vierteljahres Juni/August 1929.

In der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie hat sich in der Berichtszeit die im letzten Bericht bereits gemeldete, durch die Sommerruhe saisonmäßig bedingte rückläufige Bewegung in Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad fortgesetzt und verstärkt. Die Produktionsverhältnisse blieben bei unveränderten Rohmaterialpreisen, insbesondere für Edelmetall und Unedelmetalle, sowie für Ausschmückungsmaterial, im wesentlichen stabil, litten aber fortgesetzt unter dem Druck der Abgaben, Steuern und Lasten, sowie unter der nach wie vor außerordentlich schleppenden Zahlungsweise und der allgemeinen Geldknappheit. Die Lieferfristen waren bei zunehmender Tendenz zu späterer Valutierung gelieferter Waren nach wie Vvor, namentlich für das Inlandsgeschäft, sehr kurz, da der Großhandel nur das Notwendigste bestellt und so die Fabrikation das Risiko der Lagerhaltung zum guten Teil zu übernehmen gezwungen ist. Der Auftragseingang hat sich für alle Zweige der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie, saisonmäßig bedingt, auch für den Bäderbedarf, bis in den August hinein fortgesetzt abgeschwächt und hat die Höhe der gleichen Berichtszeit des Vorjahrs nicht erreicht. Erst am Ende der Berichtsperiode erfuhr der Auftragseingang eine geringe Belebung für Export. Der Geschäftsgang war sehr ruhig und der Beschäftigungsgrad ständig nachlassend, so daß vielfach auch zu Betriebseinschränkungen geschritten werden mußte. Die Absatzverhältnisse haben sich gegen die Vorberichtsperiode nicht gebessert und litten insbesondere auf dem heimischen Markt unter dem allgemeinen Geldmangel, Überproduktion und außerordentlich gedrückten, nicht selten noch unterbotenen Preisen, sowie im Export unter der allgemeinen Ungunst der Zollverhältnisse, dem Wettbewerb der zu günstigeren Bedingungen arbeitenden Länder und teilweise auch ,wie in Brasilien und Spanien, unter ungünstigen Marktverhältnissen dieser Absatzgebiete selbst. Die Zahlungsweise hat sich, namentlich auf dem

heimischen Markt, weiter verschlechtert. Für die mit der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie eng verbundene Uhren- und Uhrgehäusefabrikation hat die Geschäftslage in der Berichtszeit gegenüber den Vormonaten vereinzelt bei nach wie vor stark gedrückten Preisen eine Besserung erfahren. In den meisten Betrieben wurde seit Juli wieder voll gearbeitet. Vereinzelt wurden auch gegen Ende der Berichtsperiode wieder Einstellungen vorgenommen. Zahlungsweise nach wie vor überaus schleppend. Schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke hatten während der Berichtsperiode, namentlich im Inlandsgeschäft, saisonmäßig bedingt, einen schwächeren Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad bei sehr kurzen Lieferfristen, unveränderten Verkaufspreisen und schleppender Zahlungsweise.

London (Mitte September).

Der Markt ist still. Man verhält sich abwartend in Anbetracht der zu erwartenden Neuregelung der amerikanischen Einfuhrbelastungen. Doch verspricht man sich für Ende des Monats eine stärkere Belebung des Geschäfts. Auch werden die Vorteile, die der Finanzminister Snowden im Haag herauszuholen wußte, dem Handel im allgemeinen und somit auch unserer Branche zugute kommen.

Zu bemerken wäre noch, daß aus den festländischen Diamantenzentren verschiedene Großeinkäufer hier eingetroffen waren, aber zu keinen bedeutenderen Abschlüssen kommen konnten.

Aus Johannesburg wird berichtet, daß die Diamantenproduktion in den ersten 6 Monaten dieses Jahres 1 903 126 Karat im Werte von 5 654 090 Pfund betrug. Der Anteil Namaqualands betrug hiervon 161 168 Karat im Werte von 1 088 400 Pfund.

Weiterhin geben die Consolidated Diamond Mines of South Africa bekannt, daß die Produktion in den letzten 4 Monaten 17 500 Karat betrug im Werte von mehr als 185 000 Pfund. Die Lage der Gesellschaft sei gut und noch merklich verbessert durch die Entdeckung der Diamantenfelder in der Alexander-Bay, südlich des Oranje-River. Ausdrücklich wird noch erwähnt, daß die Verkaufspolitik stets im Einvernehmen mit dem Syndikat erfolgen werde.

Amsterdam (Mitte September).

Der Markt ist etwas belebter als in den letzten Wochen. Auch sind wieder mehr ausländische Einkäufer zu bemerken.

Am geschliffenen Markt waren Senale in billigen und Mittelqualitäten gesucht. Für die besseren Sorten Melees war Interesse, während die billigen Sorten schwer abzusetzen waren. Gesucht war noch Silvercape, wie auch Kwarten 5 und 6 per Karat.

Große Steine finden leicht Käufer; bevorzugt war Smaragdschliff.

In Rosen wird nicht viel umgesetzt.

Der Rohmarkt ist noch recht lustlos. Interesse ist für Melees, wie auch „spotteds". Lebhaft gewünscht ist Industrieware. Mäßiges Interesse besteht für Fantasie-Modelle, besonders gesägte Senale. Kapjes sind schwer abzusetzen. Überhaupt besteht für die minderen Rohsorten recht geringe Nachfrage.

Aus den Niederlanden wurden im Monat August 1929 nach den Vereinigten Staaten ausgeführt:

geschl. Diamanten	13 505	Karat	im	Werte	von	1 454 116	Doll.
Rohware	5 123	„	„	„	„	37 097	„
Industrieware	400	„	„	„	„	6 739	„
Puder	1 000	„	„	„	„	1 008	„

Die Leipziger Messen im Jahre 1930.

Der Hauptausschuß der Zentralstelle für Interessenten der Leipziger Messe e. V., das maßgebende Gremium der Aussteller und Einkäufer, hat sich in seiner während der Herbstmesse abgehaltenen Sitzung auch mit der Frage der zukünftigen Gestaltung der Leipziger Herbstmesse befaßt. Er hat sich einmütig auf den Standpunkt gestellt, daß an dem Fundament der Leipziger Messe in keiner Hinsicht gerüttelt werden dürfte und deshalb hinsichtlich der Termine und der Dauer der Herbstmesse keinerlei Änderungen eintreten sollen. Die Leipziger Messen 1930 finden deshalb wie folgt statt: Die Frühjahrsmesse vom 2. bis 8. März (Große Technische Messe und Baumesse bis 12. März), die Herbstmesse vom 31. August bis 6. September.

Geschäftliche Mitteilungen

Jacques Bienenfeld & Cie., G. m. b. H., Berlin W 8, Unter den Linden 16. Echte Perlen und Juwelen. Geschäftsführer sind die Kaufleute Jacques Bienenfeld und Joseph Bienenfeld, Paris. Unter obiger handelsgerichtlich eingetragener Firma hat das Stammhaus Jacques Bienenfeld, S. A. Paris, eine der führendsten Firmen des Perlenmarktes, neben seinen bereits bestehenden Filialen in London, Bombay, Porlamar, Massaua, Manila und Singapore eine Vertretung in Berlin, Unter den Linden 16, eröffnet. Die bekannte Leistungsfähigkeit sowie das umfangreiche Lager in echten Perlenschnüren und losen Perlen dürften dafür bürgen, daß auch die deutschen Abnehmer stets das Gewünschte am Berliner Lager finden werden.

Buchbesprechung

Zwangswirtschaft und Wohnungswesen. Von Prof. Dr. Max J. Wolff (Berlin). Widder-Verlag, Berlin SW 48. Preis Mk. 0,80.

Die vorliegende Schrift gibt eine objektive und unvoreingenommene Darstellung des heutigen Standes der Wohnungsfrage, die ja noch immer ihrer Lösung harrt und gerade jetzt mehr als je im Brennpunkt des Interesses aller Bevölkerungskreise steht, zumal die Hausbesitzerverbände und auch politische Parteien immer mehr auf Beseitigung der Wohnungszwangswirtschaft dringen. Mit der Entwicklung des Wohnungswesens in der Vorkriegszeit beginnend, schildert der Verfasser, wie sich die Wohnungsverhältnisse stetig besserten, wie diese Entwicklung aber durch die Kriegs- und Inflationszeit unterbrochen wurde, und wie schließlich das Wohnungswesen durch die Einführung der Wohnungszwangswirtschaft mit ihren verhängnisvollen Folgen zerrüttet wurde. Den Hauptabschnitt des Werkes bildet „Der Kampf gegen die Wohnungsnot". Der Verfasser behandelt hier in kritischer Weise die verschiedenen staatlichen Maßnahmen, die in der Nachkriegszeit zur Behebung der Wohnungsnot getroffen worden sind und kommt zu dem Ergebnis, daß die bisherige Wohnungspolitik nicht geeignet sei, eine befriedigende Lösung der Wohnungsfragen herbeizuführen. Der Verfasser weist nach, daß, wie auf allen Wirtschaftsgebieten, auch im Wohnungswesen jede willkürliche Maßnahme sich als unfähig erwiesen habe, wirtschaftliche Mißstände zu beheben. Die Wohnungszwangswirtschaft sei deshalb unhaltbar: sie vernichte den mittelständischen Hausbesitz, ohne die Interessen der Mieterschaft zu befriedigen. Der Verfasser zeigt, daß die Zwangswirtschaft aufgehoben werden könne, wenn man nur den ernsten Willen dazu habe. Das Buch behandelt in ausgezeichneter und in anregender Weise die mit Wohnungsfragen zusammenhängenden Probleme kurz aber klar und mit wissenschaftlicher Gründlichkeit; es ist zu begrüßen, daß hier das Wohnungswesen in seinem heutigen Stande von

objektiver Seite und mit einwandfreiem statistischen Material dargelegt ist, um auch die weitesten Bevölkerungskreise darüber aufzuklären. Das Werk ist der besonderen Beachtung aller am Wohnungswesen Interessierten, Baufachleuten sowohl als auch Mietern und Vermietern, vor allem aber auch den Volksvertretern in den Parlamenten des Reichs, der Länder und der Gemeinden dringend zu empfehlen.

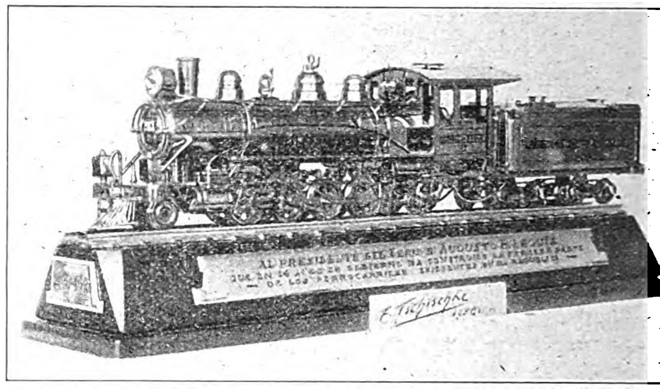
Vermischtes

Ein geschickter Goldschmied als Falschmünzer und Dieb.

Das erweiterte Schöffengericht Hanau hatte sich in zweitägiger Verhandlung mit einer Falschmünzeraffäre zu beschäftigen, die sich in Hanau abgespielt und die ergeben hat, daß nach einem Gutachten der Preußischen Münze in Berlin die falschen Geldstücke außerordentlich geschickt angefertigt und von dem echten Geld nur schwerlich zu unterscheiden waren. Angeklagt war der 42 Jahre alte Reparateur und Fineur Heinrich Brust aus Hanau, der sich bis zu seiner Verhaftung 24 Jahre lang in ungekündigter Vertrauensstellung in einer Hanauer Schmuckwarenfirma befand. Obwohl verheiratet und Vater dreier Kinder, hatte er zu einer anderen verheirateten Frau ein Verhältnis unterhalten. Dieses „außereheliche Verhältnis" hatte ihn finanziell belastet und auch auf den Gedanken gebracht, den Weg der Falschmünzerei zu beschreiten. Im August vorigen Jahres mietete er einen ehemaligen Hühnerstall, schaffte sich eine Spindelpresse an und erhielt angeblich von dem „großen Unbekannten" Prägestempel und andere zur Herstellung von Falschgeld erforderlichen Gegenstände. Nach Feierabend arbeitete er dann in der versteckt liegenden Werkstatt, bis eines Tages die Kriminalpolizei das Nest aufhob, größere Mengen fertige und halbfertige Einmarkstücke vorfand, die aus der gleichen Metallegierung wie die echten Einmarkstücke hergestellt waren. Daß der Angeklagte keine Pfuscharbeit geleistet hatte, ging daraus hervor, daß seither lediglich zwei von ihm angefertigte Falschstücke von Großbanken in Mainz angehalten worden sind. Die plötzliche Verhaftung des Angeklagten ergab dann weiter, daß der Angeklagte das seitens seiner Arbeitgeberin in ihn gesetzte Vertrauen in gröblichster Weise mißbraucht hatte, indem er fortgesetzt Edelmetall entwendet hatte. Das erweiterte Schöffengericht Hanau verurteilte ihn wegen vollendeten Münzverbrechens und fortgesetzten Diebstahls zu 2 Jahren und 4 Monaten Zuchthaus und Zulässigkeit der Polizeiaufsicht.

Peru, das Land des Überflusses — Eine goldene Lokomotive.

Von der alten Inka-Stadt Cuzco aus ist eine neue Eisenbahnlinie ins Urubamba-Tal hinein im Bau. Aus diesem Anlaß schenkt die betreffende Provinz dem Präsidenten von Peru, Herrn Augusto B. Leguia, eine exakte Nachbildung der ersten Lokomotive, die dort in Betrieb gesetzt wurde. Dieselbe ist mit Tender nur 20 cm lang, in 18 karät. Gold gearbeitet, wiegt



950 Gramm und ist auf Platinschienen fahrbar. Das exakte Funktionieren aller beweglichen Teile ist verblüffend und wurde von den Eisenbahn-Ingenieuren als ein Wunder der Technik bezeichnet.

Die Lokomotive trägt als Scheinwerfer einen Brillanten von $1^1/_2$ Karat und ist ein rotes und ein grünes Licht durch je einen Rubin resp. einen Smaragden dargestellt. Das peruanische Wappen, in Emailausführung, schmückt die Front. Das Ganze ruht auf einem schwarzem Marmorsockel, der auf emaillierten Goldplatten die Inschrift trägt:

„Dem Präsidenten von Peru, Augusto B. Leguia, der in

Edelmetallpreise

Berlin:	5. 9. 29	6. 9. 29	9. 9. 29	10. 9. 29	11. 9. 29	12. 9. 29	13. 9. 29	16. 9. 29	17. 9. 29	18. 9. 29
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	71.75/73.50	71.50/73.25	71.25/73.—	71.—/72.75	71.25/73.—	70.75/72.50	70.75/72.50	70.25/72.—	70.—/71.75	70.—/71.75
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30
Gold 1 kg „	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814	2800/2814
Silber „ „	72.30/73.30 bis 74.80	72.10/73.10 bis 74.60	71.90/72.90 bis 74.40	71.70/72.70 bis 74.20	71.50/72.50 bis 74.—	71.20/72.20 bis 73.70	71.40/72.40 bis 73.90	70.60/71.60 bis 73.10	70.40/72.40 bis 72.90	70.40/71.40 bis 72.90
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.00/28.20	2800/2820
Silber „ „	71.25/73.25	71.25/73.25	71.—/73.—	71./73—.—	71.75/72.75	70.50/72.50	70.50/72.50	69.75/71.75	69.50/71.50	69.50/71.50
London:										
Platin Unze £	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	
Gold „ sh	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$48\ 11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	—
Silber „ d	$24^1/_8$	24	24	24	$23^{13}/_{16}$	$23^7/_8$	$23^{11}/_{16}$	$23^9/_{16}$	$23^9/_{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 9. Sept. 1929 bis 15. Sept. 1929:	73.—	77.—	84.—
„ „ 16. „ 1929 „ 23. „ 1929:	73.—	77.—	84.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 5. September 1929.	1 g M.	N.as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

14 Regierungsjahren den dritten Teil des gesamten Eisenbahnnetzes konstruierte" —

„Stiftung der Provinz La Convencion aus Dank für die großartige Bahnlinie von Cuzco zum Alto Urubamba."

Der Kostenpreis übersteigt 10 000 Mark.

Nach vergeblichem Versuche, dieses Kunstwerk in der Hauptstadt Lima herzustellen, wurde es in Arequipa, Peru, von dem deutschen Goldschmied Herrn Federico Tschischke in 85 Arbeitstagen zu voller Zufriedenheit der Auftraggeber ausgeführt.

Der sächsische Silber- und Zinnbergbau.

In seiner Etatsrede im sächsischen Landtage behandelte Finanzminister Weber auch die Frage der Wiederaufnahme des Erzbergbaues im Erzgebirge. Er machte dazu die folgenden interessanten Ausführungen: Da der Bergbau auf Silber für das Land jahrhundertelang eine Quelle des Wohlstandes bildete und große Erträgnisse abwarf, lag es nahe, zunächst die Silbererzlagerstätten ins Auge zu fassen. Auf Grund früherer eingehender Gutachten hat aber eine Wiederaufnahme des bedeutenden ehemaligen Silberbergbaues bei Freiberg im wesentlichen infolge des gegen früher um über die Hälfte gesunkenen Silberpreises keine Aussicht auf einen wirtschaftlichen Erfolg. Günstiger liegen die Verhältnisse beim Zinn, dessen Preis in den letzten 30 Jahren beträchtlich gestiegen ist und das im Deutschen Reiche in größeren Mengen nur in Sachsen gefunden wird. Das Erzgebirge führt von Altenberg, wo heute noch Zinnbergbau umgeht, bis zum Vogtland eine Reihe von Zinnerzlagerstätten, aus denen in früheren Zeiten große Mengen dieses Metalls gewonnen wurden. Dieser ehemals ausgedehnte Bergbau kam aus Mangel an Betriebskapital, sowie infolge unzweckmäßiger Organisation und der damit verbundenen Betriebserschwernisse und nur zum Teil infolge der niedrigen Zinnpreise im wesentlichen in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zum Erliegen. — Aus diesen Erwägungen wurde mit der Bearbeitung der Zinnerzlagerstätten begonnen und zunächst das Zinnerzvorkommen bei Marienberg in Angriff genommen. Nach den hierüber vorliegenden Ausarbeitungen, die sich naturgemäß nur auf den im staatlichen Grubenfelde liegenden Teil erstrecken konnten, ist dort eine Wiederaufnahme des Zinnerzbergbaues nicht ganz aussichtslos. Zu gewissen Hoffnungen berechtigt das Zinnvorkommen im Eibenstocker Granitgebiet, das neben Altenberg im 16. Jahrhundert das höchste Zinnausbringen in Sachsen hatte und noch um die Mitte des 19. Jahrhunderts in Lieferung stand. Die geologisch-bergwirtschaftlichen Untersuchungen dieses Reviers sind heute noch nicht abgeschlossen; es kann aber schon jetzt angenommen werden, daß an verschiedenen Stellen eine gewisse Aussicht auf einen lohnenden Bergbau besteht. Um hierüber Gewißheit zu erlangen, werden noch bergmännische Schurf- und Aufschließungsarbeiten im Felde nötig sein, über die erst nach Abschluß der jetzigen vorbereitenden Erörterungen Entschließung gefaßt werden kann. — Ich habe deshalb im vorliegenden Staatshaushaltplan für solche Schurf- und Aufschließungsarbeiten Mittel noch nicht eingestellt. Bis zur Beratung im Ausschusse wird vielleicht eine weitere Klärung eingetreten sein, und es wird dann erwogen werden können, ob weitere Mittel für die bergwirtschaftliche Untersuchung des Erzgebirges aufgewendet werden sollen.

Ein Meisterstück niederschlesischer Goldschmiedekunst.

Die Innungsausschüsse zu Görlitz, Glogau, Hirschberg, Grünberg, Sagan, Goldberg, Tauer, Lauban, Bunzlau, Sprottau und Löwenberg hatten anläßlich des 50jährigen Bestehens des Liegnitzer Innungsausschusses die Überreichung einer Jubel-Festgabe in Gestalt einer Amtskette für den jeweiligen Vorsitzenden des Liegnitzer Innungsausschusses beschlossen. Handwerkskammer-Vizepräsident Stadtrat Franz (Glogau) übergab den Auftrag zur Herstellung der Ehrenkette der Glogauer Juwelier-, Gold- und Silberschmiede- sowie Graveur-Innung, die 5 Entwürfe vorlegte, aus denen dann ein 6. Entwurf geschaffen wurde. Hofjuwelier Harmsen in Glogau stellte in kunstvoller Arbeit die neue Amtskette her, die ein hervorragendes Meisterstück niederschlesischer Goldschmiedekunst ist. In 9 Mittelfeldern sind die Stadtwappen der Städte eingegraben, die durch ihre Ausschüsse das Handwerk vertreten, während in der Kette in 23 Gliedern durch ihre Embleme die einzelnen Handwerkszweige dargestellt sind. Der Widmungstext ist im Mittelfeld zu lesen, in dem in zwei weiteren Schildern außerdem der Stiftungstext und darunterhängend in emaillierter und vergoldeter Ausführung das Liegnitzer Stadtwappen zu erblicken ist. Die kunstvolle Kette, deren Herstellung überaus mühsam war, ist für das Glogauer Handwerk überaus ruhmvoll.

Eine neue Gefahr für die handwerkliche Meisterlehre.

Die Gewerbekammer Leipzig berichtet über eine Anregung des Rates der Stadt Leipzig, Schulamt, wonach sogenannte Genossenschaftslehrwerkstätten eingerichtet werden sollen. In einem Schreiben des Schulamtes heißt es u. a.: „Um im beruflichen Schulwesen die Lehrlinge durch praktische Arbeit im Werkstattunterricht weiter zu fördern, wäre es zweckmäßig, wenn diejenigen Firmen, welche keine eigenen Lehrlingswerkstätten einzurichten vermögen, veranlaßt würden, Genossenschafts-Lehrlingswerkstätten einzurichten. In diesen Lehrlingswerkstätten würden, wie bei den Großfirmen, die Lehrlinge dann ein bis zwei Jahre planmäßig ausgebildet und für das zweite bzw. dritte und vierte Lehrjahr den Betriebswerkstätten überwiesen werden. Mit diesen Genossenschafts-Lehrwerkstätten wäre der Berufsschulunterricht zu verbinden ..." In einem Ergänzungsschreiben führt das Schulamt noch weiter aus: „... Wir denken keinesfalls daran, die Handwerkslehre vollkommen durch einen schulmäßigen Werkstattunterricht zu ersetzen. Durch die fortschreitende Normierung und Typisierung in der industriellen und handwerklichen Produktion lernt der Lehrling den gesamten Arbeitsprozeß nicht mehr kennen. Um ihm jedoch auch weiterhin ein Interesse an den gesamten Arbeitsvorgängen in der Produktion zu erhalten und ihn nicht nur zum Teilarbeiter herabzudrücken, ist der Gedanke, Genossenschafts-Lehrwerkstätten zu errichten, aufgetaucht. Nur der erste Unterricht soll nach Bedarf im ersten oder auch im ersten und zweiten Lehrjahre in der Genossenschafts-Lehrwerkstatt erfolgen. In dieser Weise sind alle Lehrlingswerkstätten der Großindustrie aufgezogen. Da diese Lehrlingsausbildung als mustergültig anerkannt ist, wurde angeregt, genossenschaftliche Werkstätten für solche Firmen einzurichten, die sich eine eigene Lehrwerkstatt nach obigen Gesichtspunkten nicht leisten können. — Ein vollkommener Ersatz der Meisterlehre soll durch Genossenschafts- und Schulwerkstätten nur in Frage kommen, wenn das Gewerbe aus eigener Kraft nicht für eine zweckmäßige Ausbildung des Nachwuchses sorgen kann. Für Leipzig würde zunächst wohl die Einrichtung solcher genossenschaftlicher Lehrlingswerkstätten für das Metall- und Holzgewerbe in Frage kommen." — Die Gewerbekammer Leipzig hat diese Anregung sofort auf breitester Grundlage und mit der gebotenen Sorgfalt geprüft, demgemäß sämtliche befragten Organisationen eine grundsätzliche ablehnende Stellung einnahmen. Unter anderem hat sich der Landesausschuß des sächsischen Handwerks wie folgt ausgesprochen:

1. Der Vorschlag läuft in seinem Endziel auf die wesentliche Einschränkung bzw. Ausschaltung der praktischen Werkstattlehre hinaus unter erheblicher Stärkung des schon an sich bedeutenden pädagogischen Einflusses. Die praktische Werkstattlehre kann aber durch Lehrwerkstätten jedweder Art nicht ersetzt werden. Der Lehrling wird sich hier niemals die praktischen Kenntnisse und Fertigkeiten so aneignen können, wie es die Meisterlehre ermöglicht, und wie sie für die spätere selbständige und erfolgreiche Ausübung des Berufes notwendig sind. Der Vorschlag liegt demzufolge nicht im Interesse der Heranbildung eines geeigneten und tüchtigen Nachwuchses.

2. Anscheinend ist geplant, die Lehrwerkstätten wirtschaftlich auszugestalten bzw. auf diese Weise gewerbliche Erzeugnisse zum Absatz an Dritte herzustellen. Eine solche Ausgestaltung der Lehrwerkstätten muß vom Handwerk aus grundsätzlichen Erwägungen abgelehnt werden, weil damit eine weitere Einschränkung der Arbeits- und Absatzmöglichkeiten für zahlreiche Handwerksbetriebe vorhanden sein würde. —

3. Es kann keinerlei Bedürfnis für die Durchführung der Anregung anerkannt werden, insbesondere im Hinblick auf die kommenden Jahre großen Lehrlingsmangels. —

4. Das gewerbliche Fachschulwesen befindet sich noch im Ausbau, weshalb es der ganzen Entwicklung keineswegs förderlich sein dürfte, wenn gegenwärtig Experimente eingeleitet werden, die nur geldliche Lasten verursachen, ohne daß ein sichtbarer praktischer Nutzen dabei sich ergibt.

Auf Grund der zahlreichen gutachtlichen Aussprachen der Berufs- und Gewerbeorganisationen haben sich die sächsischen Gewerbekammern deshalb dahin ausgesprochen, daß ein Bedürfnis zur Einrichtung solcher Werkstätten nicht anerkannt werden könne; auch erscheine die vorgeschlagene Ausbildungsart nicht geeignet, eine zweckmäßige und intensive Ausbildung der Lehrlinge, wie sie bei der Einzelausbildung erfolgt, zu erzielen, Vermutlich würde dadurch der erste Schritt getan, die Handwerkslehre in der Werkstatt durch einen ausgesprochenen schulmäßigen Werkstattsunterricht zu verdrängen. Für die Ausbildung von Lehrlingen im Handwerk seien indes die Werkstattlehre und das Fachschulwesen mit seinen gegenwärtigen Einrichtungen als vollkommen ausreichend zu betrachten. Die Verwirklichung jenes Gedankens müsse sich überdies im Hinblick auf die angespannte Wirtschafts- und Finanzlage als ein äußerst gewagter Versuch erweisen. Ebensowenig sei das in Vorbereitung befindliche Berufsausbildungsgesetz außer acht zu lassen, das in weitestgehendem Maße Normen für die Lehrlingsausbildung zu bringen beabsichtige, die ohne zwingende Gründe nicht noch zu vermehren sind. Der Gedanke, mittels der Genossenschafts-Lehrwerkstätten städtische Betriebe in einer Art von Berufsschul-Vorbildungsanstalten ins Leben zu rufen, in denen einerseits die Anstellung von Handwerksmeistern als Fachlehrer immer mehr eingeschränkt werden dürfte, und worin andererseits aber auch vermutlich städtische Arbeiten ausgeführt würden, sei für das Handwerk grundsätzlich nachteilig und bedeute in bezug auf Produktion und Absatz einen scharfen Wettbewerb. Zusammenfassend sei die Verwirklichung des Planes als ein weitgehender Eingriff in die Meisterlehre und als ein Experiment zu bezeichnen, das nach Lage der Verhältnisse keinesfalls Platz zu greifen hat.

Die Weihnachtsreklame des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur

gibt diesmal ein Plakat für ein Preisausschreiben für gute Photos von Schmuck heraus. 10 000 Mark sind als Preise ausgesetzt. Die Preise werden in der Form von Gutscheinen ausgegeben, für die nur in Fachgeschäften die Preisträger Schmuck kaufen können. Die Gutscheine werden von der Kasse des Creditoren-Vereins Pforzheim dann vom Facheinzelhändler eingelöst. Ein Plakat fordert auf, die Bedingungen in den Fachgeschäften des Schmuckhandels (Uhrmachern und Juwelieren) zu verlangen. Die Bedingungen können zum Preise von $2^1/_2$ Pfg. bei den Fachverbänden oder beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur (Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstraße 5 II) gegen Voreinsendung des Betrages angefordert werden.

Plakate werden kostenlos abgegeben und sind von den Verbänden oder dem Zentralausschuß anzufordern. Die Plakate erscheinen in folgenden 3 Größen:

Größe I 60 × 90 cm
„ Ia 48 × 72 „
„ II 25 × 37 „
„ III 15,3 × 19 „

Das Plakat Größe II wird auch kartoniert geliefert, da mitunter der Wunsch geäußert wurde, daß für das Schaufenster ein kartoniertes Plakat bereit gestellt würde. Dieses kartonierte Plakat wird gegen Voreinsendung von Mk. —.60 abgegeben. Bestellungen auf die Plakate sollen jetzt erfolgen, damit wir wissen, in welcher Höhe wir die Auflage drucken lassen sollen. Die Bestellungen, die nach dem 10. Oktober eingehen, können in der pünktlichen Lieferung nicht garantiert werden.

Damit niemand bevorzugt wird, erfolgt die Versendung der Plakate und Bedingungen einheitlich Anfang November. Diese Art der Versendung hat sich im Vorjahre sehr gut bewährt.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Berliner Jubiläen.

Am 17. September feierte Herr Juwelier Paul Behrendt, Berlin, Charlottenstraße 55, seinen 70. Geburtstag.

Am gleichen Tage beging Herr Goldschmiedemeister Bruno Gerig, Berlin, Kurstr. 32, sein 25 jähriges Geschäftsjubiläum.

Am 15. September konnte die Firma Emil Hempel auf ein 40 jähriges Bestehen zurückblicken.

Wir gratulieren allen Jubilaren herzlichst und wünschen weiter alles Gute.

Am 25. d. M. vollendet Herr Juwelier Otto Ragus, Berlin, Seydelstraße 31, sein 70. Lebensjahr.

Während seiner langjährigen Tätigkeit als Vorstandsmitglied der Berliner Innung, sowie als Vorsitzender der Meisterprüfungskommission und als Vorsitzender der Vereinigung selbständiger Fasser hat der Kollege Ragus stets die Interessen unseres Gewerbes in vorbildlicher Weise vertreten. Der allverehrte Kollege erfreut sich mit seinen 70 Jahren einer beneidenswerten Gesundheit und Frische. Nicht allein, daß er noch von morgens bis abends am Werkbrett sitzt und den Stichel handhabt, nein auch in geselliger Beziehung macht er noch mit den

Jüngsten mit. Es ist eine wahre Freude, den Papa Ragus, wie er allgemein genannt wird, jede Woche beim Kegelschieben zu sehen, wo er, als einer der Besten, mit jugendlicher Frische mit jedem wetteifert.

Möge es dem Geburtstagskinde beschieden sein, sich dieser Gesundheit noch recht lange zu erfreuen, so daß er in derselben Verfassung zur Freude seiner Familie und zum Besten seiner Kollegen in der gewohnten Weise weiter wirken kann.

Geschäfts-Jubiläum August Gerstner, Pforzheim.

Eine der ältesten Bijouteriefabriken Pforzheims und wohl die älteste Fabrik fugenloser Trauringe, August Gerstner, Pforzheim, konnte dieser Tage auf ein 65jähriges Bestehen zurückblicken. Zwar hatte schon im Jahre 1862 Herr Max Gerstner das Geschäft in mäßigem Umfange ins Leben gerufen, doch erst nach seinem Tode und nach der Übernahme des Geschäftes durch seinen ältesten Sohn August Gerstner dieses die noch heute bestehende Firmenbezeichnung erhalten. Bedauerlicherweise ist auch August Gerstner am 26. Dezember 1911 im kräftigsten Mannesalter aus dem Leben gerissen worden, so daß sich seine Gattin, Frau Hedwig geb. Auerbach, genötigt sah, zusammen mit ihrer Tochter die Leitung des Geschäftes in die Hand zu nehmen. Bald mußte sie aber einsehen, zumal ein Angestellter aus dem Geschäft austrat, um eine Konkurrenzfirma zu gründen, daß ihr eine feste männliche Hand fehlte. Sie veranlaßte deshalb im Oktober 1912 ihren Bruder Rudolph Auerbach, der schon in verschiedenen Zweigen des Faches tätig gewesen und damals in gehobener Stellung bei der Scheideanstalt Dr. Richter & Co. beschäftigt war, als Teilhaber in das Geschäft einzutreten. Nachdem ihr einziger Sohn Herbert im Weltkrieg in heldenhafter Weise gefallen war, rückte Frau Erica Münstermann vertragsmäßig an die Stelle der Verstorbenen und deren Ehegatte, Herr Rudolf Münstermann, trat danach aktiv tätig mit in das Geschäft ein. Hatte dieses anfänglich fast ausschließlich der Fabrikation von Fantasie- und ähnlichen Ringen für den Export gewidmet, so war es später nach und nach zur Spezialerzeugung von „fugenlosen goldenen Trauringen" übergegangen. Die Herstellung eines auf Erfahrung beruhenden gediegenen Fabrikates wurde der Firma besonders durch jahrzehntelang geschulte Arbeiter und die neuesten technischen Einrichtungen ermöglicht. Außerdem hat sich die Firma schon seit Jahren noch der Erzeugung der modernen ziselierten Trauringe, sowie massiver goldener Siegelringe angenommen. In letzter Zeit ist sie auch zur Fabrikation von Ringen in Platin und Weißgold übergegangen und unterhält ständig ein überraschend großes Musterlager.

Bei der Jubiläumsfeier, die in dem bekannten Weinrestaurant Hinsche abgehalten wurde und mit einem Mahle verbunden war, hatte die Firma besonders die Ehrung einer Anzahl von Arbeitern ins Auge gefaßt. Diese Ehrung wurde von dem Mitinhaber, Herrn Rudolph Auerbach, einem Sohne des Schwarzwalddichters Ludwig Auerbach, und zwar in einer zu Herzen dringenden Weise vorgenommen. Vier Arbeitern, die 43, 35, 33 und 27 Jahre ununterbrochen der Firma die Treue gehalten hatten, wurden je ein Diplom des Arbeitgeberverbandes und ein ansehnliches Geldgeschenk überreicht. Gleichzeitig wurde aber noch einer Anzahl weiterer Arbeiter und Arbeiterinnen eine verdiente Ehrung ausgesprochen, die über 20 Jahre bei der Firma beschäftigt gewesen sind. Ein Vertreter der Presse überbrachte in gereimter Rede die Glückwünsche dieser und hob dabei besonders ehrend hervor, daß die Leistungsfähigkeit der Fabrik mit in erster Linie in dem vorbildlichen Verhältnis wurzelt, das zwischen ihren Arbeitgebern und Arbeitnehmern besteht. Diese dürfte ihm sicher auch eine gesegnete Zukunft sichern.

Berlin W 8. Frl. Maria Haase beging die Feier ihrer 25jährigen Tätigkeit im Hause des Juweliers Wilhelm Stoess, Friedrichstraße 158.

Altona. Ihr 50jähriges Bestehen beging die Juwelierfirma Christian Siemon in der Königstraße. Trotz seines hohen Alters betätigt sich der Gründer der Firma noch im Geschäft, das er bereits 1913 an seinen Sohn abgetreten hat.

Breslau. Juwelier Jean Harnig, Schweidnitzer Straße 37, feierte das 40jährige Geschäftsjubiläum.

Dillingen, Schwaben. Silberschmied Pollak feierte seinen 90. Geburtstag. Vor etwa Jahresfrist konnte der Jubilar das Fest der diamantenen Hochzeit begehen.

Frankfurt a. O. Juwelier und Goldschmiedemeister Emanuel Patry beging sein 25jähriges Geschäftsbestehen.

Gera. Die Ostthüringische Industrie- und Handelskammer hat für 50jährige ununterbrochene Tätigkeit bei der Firma Gustav Lachmann, Goldwarenfabrik, dem Gehilfen Robert Geinitz die Ehrendenkmünze in Gold nebst einer Ehrengabe in Höhe von 100 Mark verliehen.

Hamburg. Herr Wilhelm Ehrlich konnte auf eine 25jähr. Tätigkeit bei der Firma M. H. Wilkens & Söhne, Gold- und Silberwarenfabrik, Neuer Wall 2, zurücblicken. — Juwelier und Goldschmiedemeister Gustav Osterloh, Feldstr. 44, konnte auf sein 25jähriges Geschäftsjubiläum zurückblicken.

München. Juwelier, Goldwaren- und Uhren-Geschäftsinhaber Georg Rötzer feierte das 30jährige Hochzeitsjubiläum und in einigen Wochen das 30jährige Geschäftsjubiläum.

München. Frl. Emilie Graf feierte ihr 40jähriges Dienstjubiläum bei der Firma Carl Weishaupt, Hofsilberschmied, Marienplatz 29.

Torgau. Die Gold- und Silberwarengeschäfte Hermann Hollender und Max Hollender können am 1. Oktober 1929 auf ein 50jähriges Bestehen zurückblicken. Sie werden jetzt von dem Sohn und Neffen Erich Hollender geführt.

Gestorben.

Pforzheim. Herr Carl Bühler sen., früherer Inhaber der Maschinenfabrik Carl Bühler jun.

Hannover. Goldschmied Leopold Liebrecht, Semmernstraße 31. — Goldschmied Rudolf Kolar.

Berlin. Uhrmacher und Juwelier Paul Goerisch.

Verschiedenes.

Eisenberg, Thür. Firma Karl Geißler G. m. b. H. Etuisfabrik. Frau Gertrud Mannheim scheidet als Geschäftsführerin aus. An ihre Stelle tritt Frau verw. Elfriede Baumann. An Stelle des Ernst Maier ist Prokura an Emil Ditthardt erteilt.

Langensalza. Die Firma Uhrenhaus Beck (Inh. Anna Beck) verbunden mit Gold- und Silberwaren sowie Optik, verlegte ihr Geschäft von der Hüngelsgasse 1 nach der Steingrubenstraße 6a. Die neuen Verkaufsräume wurden bedeutend erweitert und neuzeitlichen Anforderungen entsprechend ausgestattet.

Stellen-Nachweis und kleine Anzeigen

(Zentral-Arbeitsmarkt) Druck u. Verlag Herm. Schlag Nachf. (Inh.: Willy Kirstein), Leipzig C 1, Windmühlenstr. 31, Fernspr. 22255, Postscheck Leipzig 9055

Kaufgesuche, Verkäufe, Vertretungen u. Vermischte Anzeigen 0,24 Reichsmark, Stellengesuche u. -angebote 0,15 Reichsmark für den Raum von 1 Millimeter Höhe und 47 Millimeter Breite (einspaltig). Aenderungen vorbehalten. Erscheinungsweise: 14tägig (jeden zweiten Sonnabend). Erfüllungsort für beiderseitige Verbindlichkeiten ist für beide Teile Leipzig.

Offene Stellen

Tüchtiger
Goldschmied
für Neuarbeiten und Juwelen
sofort gesucht.
Fritz Bandel
Düsseldorf, Alexanderplatz 2

Junger Goldschmied
durchaus firm in allen vorkommenden Reparaturen, kleinen Neuarbeiten u. Fassungen, an schnelles, sauberes Arbeiten gewöhnt, zum 1. Oktober **gesucht.** Angebote nebst Zeugnisabschriften und Gehaltsangebot erbeten unter **C 100** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1.

Jung. Goldschmied
für Reparaturen, kl. Neuarbeiten u. Gravierungen von Schrift und Monogrammen für Mitte Sept. od. später **gesucht.** Gelegenheit zur Weiterbildung. Angebote mit Gehaltsangabe erbeten an
Ernst Behlert
Juwelier
Calbe a. S.

Tüchtiger
Service-Monteur
in feste Stellung gesucht.
Angebote mit Zeugnisabschriften an
G. REIJNEN
Gold- und Silberwarenfabrik
Rijswijk (Z. H.) Holland
Haagweg 91

Stellen-Gesuche

Jung. Zeichner
19 Jahre, der auch das Goldschmiedehandwerk versteht, **sucht per sofort oder 1. Oktober Stellung.** Entwürfe u. Zeugnisabschriften stehen zur Verfügung. Angebote erbeten unter **C 107** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1



An unsere Abonnenten!

Zur Vermeidung der teuren Nachnahmespesen empfehlen wir unseren Beziehern, den am 1. Oktober 1929 fälligen Bezugspreis von 4,20 Mark für das vierte Vierteljahr 1929

bis Anfang Oktober 1929

an uns einzusenden.

Bis dahin nicht eingegangene Beträge erheben wir als dann ab 7. Oktober einschließl. Spesen durch Nachnahme, um deren Einlösung wir bitten.

Die Goldschmiedekunst
Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1,
Windmühlenstraße 31
Fernsprecher Nr. 22255 :::::: Postscheckkonto Leipzig 9055

Jede Zeitungsbestellung, auch die, welche für einen bestimmten Zeitabschnitt erteilt sind, werden nach handelsüblichem Brauche bis zur ausdrücklichen schriftlichen Abbestellung ausgeführt. Die Abbestellung selbst muß spätestens 14 Tage vor Quartalsschluß bei uns eingegangen sein. — Annahmeverweigerung der Zeitung oder Nichteinlösung der Nachnahmen kann als Abbestellung nicht anerkannt werden.

Junger, talentvoller
Goldschmied
der sauber graviert, im Montieren von Weißjuwelen und kunstgewerblichem Schmuck in ersten Firmen gearbeitet, **sucht Stellung,** in der er seine Kenntnisse voll auswerten kann. Zeugnisse stehen zur Verfügung. Gefällige Angebote unter **C 101** an „Die Goldschmiedekunst" Leipzig C 1

Silberschmiedin
mit Gesellenprüfung, sucht Lehrstelle in
Goldschmiede - Werkstatt
1/2 oder 1 Jahr, evtl. gegen Vergütung. Gefl. Angebote erbeten unter **C 105** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1

Kaufmännisches Personal

Offene Stellen

Werkstätte f. kirchl. Gold- und Silberschmiedekunst
altes Geschäft in süddeutscher Bischofsstadt, **sucht** geeigneten
Geschäftsleiter.
Bewerb. muß Erfahrung. in der kirchl. Kunst besitz., soll eine Kunstgewerbeschule mit Erfolg besucht u. den Willen u. die Eigensch. hab., sich eine Lebensexist. i. der bezeich. Branche zu schaff. Notwendig ist: Sicherh. in der Fertig. von Entwürfen, in der Beratung der Kundschaft, in Preiskalkulationen, in wirtschaftl. Arbeitsweise. Bewerber muß Lust zu auswärt. Kundenbesuch besitz. u. römisch-kath. Konfess. sein. Bewerb. mit Zeugn., Gehaltsanspr. u. Lebenslauf mit näh. Angaben über bisherige Tätigkeit an den Verlag dieser Zeitschrift unter Nr. **C 103.**

Stellen-Anzeigen
finden in der Fachzeitschrift
„Die Goldschmiedekunst"
weiteste Verbreitung u. bieten daher größte
Aussicht auf Erfolg

Hanaus neueste Visitenkarte.

Die neue Staatliche Zeichenakademie. — Modernisierung und Rationalisierung.

Wenn sich bisher Hanau „am Main“ zubenannte, so hat der weltbekannte Platz der Schmuck- und Edelmetallindustrie damit einer Zukunft vorausgegriffen, deren Verwirklichung jetzt endlich beschlossene Sache ist. Hanau konzentrierte sich bisher hauptsächlich an die Kinzig, durch die Erbauung der neuen Zeichenakademie, die man angesichts der Lage am Main, angesichts der vielbefahrenen Eisenbahnstrecke nach Berlin, Leipzig, Hannover, Hamburg recht als eine würdig präsentierte Visitenkarte des „edlen“ Hanau bezeichnen kann, kommt es erst eigentlich an die Stelle, die schon eine alte Merian-Zeichnung als städtebildlich die prominenteste bezeichnet, an den Main zu liegen.

Die Idee der Reorganisation des Unterrichts und des Neubaus ist heute gerade 20 Jahre alt. All denen, die an ihrer Entwicklung mitgearbeitet haben, besonders dem Leiter der Akademie, Oberstudiendirektor Prof. Leven, mag es eine gewisse Befriedigung sein, daß der vom Finanzministerium zur Ausführung empfohlene Entwurf von Architekt Prof. Dr. Vetterlein-Hannover an der alten Idee festhält. Ein aufgeworfener Steindamm am Mainufer unterhalb der Eisenbahnbrücke, durch Eckpilonen an den Enden der Befestigung abgegrenzt, kennzeichnet die Stelle, wo die neue „Visitenkarte Hanaus“ ihren einzigartigen Platz finden wird. Der städtebaulichen Wohlanständigkeit der Linien des aus vier Trakten bestehenden Hauptgebäudes entspricht die innere Modernisierung und Rationalisierung, die der gesamte für Hanaus Edelmetallindustrie so wichtige Unterricht erfahren wird. Vor dem Kreis des Fachverbandes der Hanauer „Edelleute“ entwickelte Oberstudiendirektor Prof. Leven die Grundzüge der neuen Schule, die nicht nur dem Nachwuchs dient, in der auch Fabrikanten und Meister zum Nutzen ihres eigenen Betriebes Einblick in die Spezialistenarbeit gewinnen können. Gepflegt werden von der neuen Schule die sämtlichen, wenn augenblicklich auch nicht modernen Techniken für Edelmetalle und Stein. Eine Diamantenschleiferei wird in dem hochwertigen holländischen Schliff unterweisen, ein Forschungsinstitut wird die Leistung Hanaus erklären, ein Laboratorium Färben, Ätzen usw. demonstrieren, die wichtige Mechanische Werkstätte die notwendige rationell-industrielle Fortentwicklung lehren. Die neue Reliefklasse wird es mit sich bringen, daß Hanau auch bei der Münzprägung herangezogen wird. Ebenfalls eine Forderung der Regierung ist als Begleiterscheinung der Silbermodellklasse die Bronzemodellabteilung, die Werkstätte für Gießerei, für das immer mehr aufkommende Wachsschmelzverfahren, die Metalldrückerei usw. usw.

Die enge Verbundenheit zwischen Schule und Gewerbe wird auch im Kuratorium zum Ausdruck kommen; der Minister für Handel und Gewerbe ist für weitgehende Anträge einer lebendigen Gestaltung des Kuratoriums empfänglich. In welch inniger Wechselbeziehung die neue Akademie auch zum Wirtschaftsleben stehen wird, ergibt sich auch aus der ständigen Ausstellungsmöglichkeit für die Hanauer Industrie, der die neue Hanauer „Visitenkarte“ auf dem städtebaulich prächtigen Tablett des Mainufers sicher sehr zur Empfehlung dienlich sein wird.

Weihnachts-Propaganda für Schmuck 1929.

Die Fabrikanten und Grossisten des Schmuckgewerbes haben auch für Weihnachten 1929 die Mittel für eine großzügige Gemeinschaftspropaganda zur Verfügung gestellt. Von der Überzeugung ausgehend, daß die Propaganda-Maßnahmen sich nicht Jahr um Jahr schablonenhaft wiederholen dürfen, ist für dieses Mal die ganze Propaganda unter eine neue Gemeinschaftsidee gestellt worden. Es wird ein Preisausschreiben für Schmuck-Fotos veröffentlicht. Für die besten Schmuck-Fotos sind folgende Preise ausgesetzt: 1 Preis à 1500 Mk., 5 Preise à 500 Mk., 10 Preise à 250 Mk., 20 Preise à 100 Mk., 30 Preise à 50 Mk., zusammen 10 000 Mk. Durch dieses Preisausschreiben soll die Idee des geschmackvollen und individuellen Tragens von Schmuck im Publikum verbreitet werden unter dem Gesichtspunkt, daß der Umsatz in Schmuck sich nur festigen und erhöhen kann, wenn die Einstellung des Publikums zu ihm immer persönlicher gestaltet wird.

Zur Propagierung dieses Preisausschreibens werden wieder Plakate in drei Größen hergestellt. Größe I: 60×90 cm für Anschlagsäulen. Für Städte, mit kleinem Anschlagsäulenformat 48×72 cm. Diese ist als Größe Ia zu bestellen. Größe II: 25×37 cm für Schaufenster und Aushang im Inneren der Geschäfte. Diese Größe wird auch auf Wunsch kartoniert geliefert gegen Voreinsendung von —.60 Mk. pro Stück. Bestellungen müssen sehr schnell erfolgen, da nur ein kleiner Vorrat hergestellt wird. Unkartoniert ist das Plakat auch in dieser Größe kostenlos. Größe III: 15,3×19 cm für sogenannte Eress-Rähmchen zum Einspannen und Anbringen am Schaufenster.



Bestellungen der Plakate sind von Juwelieren und Goldschmieden an den Reichsverband der Juweliere, Gold- und Silberschmiede, Berlin zu richten. Uhrmacher, die dem Zentralverband der Deutschen Uhrmacher in Halle angeschlossen sind, bestellen die Plakate bei ihrem zuständigen Bezirksverband, der die Aufforderungen seiner Mitglieder an den Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur weiterleitet. Fachgeschäfte, die keinem Verbande angehören, bestellen beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstr. 5 II. Die Bestellungen müssen sofort erfolgen, da Anfang Oktober die Gesamtauflage der bestellten Plakate gedruckt wird. Die Versendung erfolgt dann Anfang November an einem Tage, so daß alle Besteller gleichzeitig in ihren Besitz kommen. Um Mißbrauch des Plakates durch Unbefugte zu verhindern, erhält das Plakat folgenden Aufdruck: „Dieses Plakat ist Eigentum des Kuratoriums für Deutsche Schmuckkultur. Seine Verwendung ist nur Geschäften gestattet, die von diesem Kuratorium als Fachgeschäft anerkannt werden. Erteilte Genehmigung zur Verwendung ist jederzeit widerruflich.“

Weiter werden für die Propaganda des Wettbewerbs in den Fachgeschäften Bedingungen für das Preisausschreiben ausgegeben. Durch Plakate und Inserate wird darauf hingewiesen, daß diese Bedingungen in den Fachgeschäften zu haben sind. Jedem Geschäft werden 10 Exemplare der Bedingungen durch die Fachverbände, dem es angehört, gratis zur Verfügung gestellt. Für jedes weitere Exemplar wird ein Preis von $2^1/_2$ Pfg. erhoben. Diese Bedingungen sind zu beziehen durch die Bezirks-Gruppen der Fachverbände oder gegen Voreinsendung des Betrages und Drucksachen-Portos vom Zen-

tralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstr. 5II. Von dem Plakat Größe II wird eine kleine Anzahl von kartonierten Plakaten, die ins Schaufenster gestellt werden können, hergestellt, da uns mehrfach der Wunsch geäußert worden ist, derartige feste Plakate für das Schaufenster erhalten zu können. Diese Plakate sind nur beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstraße 5II zu beziehen und zwar gegen Voreinsendung von 0.60 Mk. per Stück.

Die Veranstaltung einer Muster-Werbewoche soll in Zukunft der Reihe nach in den einzelnen Teilen des Reiches abwechselnd vorgenommen werden. Durch Bereitstellung besonderer Mittel für eine Stadt, die aber nur gewählt wird, wenn sich die Angehörigen des Einzelhandels im Schmuckgewerbe verpflichten, besondere Schaufenster-Dekorationen, Plakat-Anschläge für Privatpropaganda aufzubringen, soll gezeigt werden, wie eine derartige Werbewoche wirksam aufgezogen wird, wenn sich der Einzelhandel ebenfalls wirksam an der Aktion beteiligt. Besonders sollen die Geschäfte des Einzelhandels dazu erzogen werden, geschickt und geschmackvoll zu dekorieren, um so das Weihnachtsgeschäft zu heben. Bisher ist leider noch allzuoft das Schmuckschaufenster zur Weihnachtszeit durchaus nicht zeitgemäß ausgenutzt, was bestimmt hemmend auf den Umsatz wirkt. Dieses Mal ist die Stadt Köln dazu bestimmt worden, die Muster-Werbewoche durchzuführen. Seit vielen Monaten sind bereits die Vorarbeiten im Gange. Für die besten Schaufenster-Dekorationen in Köln sind folgende Preise ausgesetzt: 1 Preis à 500 Mk., 2 Preise à 250 Mk., 4 Preise à 100 Mk. zusammen 1 400 Mk. Die Idee der Schaufenster-Prämiierung soll evtl. in späteren Jahren auf das ganze Reich ausgedehnt werden, um so praktische Arbeit in der Verbesserung des Schaufensters zu leisten.

Im ganzen Reiche werden wieder in illustrierten Zeitungen, Mode-Zeitungen, Magazinen- und Tiefdruckbeilagen zu den großen Stadtzeitungen Inserate verbreitet, die für Schmuck werben sollen. Die Inserate sollen dieses Mal in größerem Format erscheinen als früher, wovon eine stärkere Wirkung erwartet wird. Um das künstlerische Niveau der Plakate und Inserate sicher zu stellen, hat ein Arbeitsausschuß unter dem Vorsitz des Herrn Dir. Prof. Haupt von der Badischen Kunstgewerbeschule in Pforzheim die Entwürfe für Plakate und Inserate übernommen. Auch die Inserate sollen dieses Mal in den Dienst des für das ganze Reich bestimmten Fotopreisausschreibens gestellt werden, so daß auch durch sie das Publikum aufgefordert wird, in die Fachgeschäfte zu gehen und dort die Bedingungen für das Preisausschreiben abzuholen. Dadurch erreichen wir praktisch, daß das Publikum vor Weihnachten in die Einzelhandels-Geschäfte des Schmuckgewerbes gehen muß, wobei durch geschickte Dekoration und mündliches Angebot manches Geschäft in die Wege geleitet wird. Außer den oben genannten Zeitungen, die Inserate bringen und viele Millionen von Lesern erfassen, werden wieder Artikel mit Bildern über Schmuck in den Beilagen zu 400 Zeitungen mit mehr als 6 Millionen Auflage erscheinen. Außerdem werden auch in allen möglichen Tages-Zeitungen über entsprechende Büros Artikel über Schmuck untergebracht. Es ist besonders dabei auf die mittlere und kleinere Provinz-Presse Rücksicht genommen, damit auch in kleinen Orten der Leser über Schmuck orientiert wird.

Diese großzügigen Maßnahmen können sich nur voll auswirken, wenn der Einzelhandel von sich aus vielfach bemüht ist, die Kaufstimmung des Publikums auf sein Geschäft hinzulenken. Dazu ist notwendig:

1. Die Bestellung von Plakaten, worüber zu Beginn dieser Ausführungen alle notwendigen Angaben gemacht sind.
2. Bedingungen für das Preisausschreiben sofort bestellen bei dem Verband dem Sie angehören, oder beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstraße 5II. Alle Bestellungen müssen unter Einsendung von $2^1/_2$ Pfg. für das Exemplar der Bedingungen und Drucksachenporto erfolgen. Die Bedingungen werden nur in Mengen von mindestens 50 Stück abgegeben.
3. Kleine Werbeheftchen stellt der Zentralausschuß nicht mehr selbst her, da die Fachverlage die Herstellung billiger Heftchen garantiert haben, so daß jeder Bedarf gedeckt werden kann. Heftchenbestellungen sind also direkt an die Verlage zu richten. (Wir verweisen auf unseren Aufsatz in Nr. 19 „Die Propaganda des Juweliers". Die Schriftleitung.)
4. Diapositive für Lichtbildervorführungen in Kinos und Theatern können ebenfalls bezogen werden zum Preise von 15 Mk. das Stück mit Einzeichnung der Firma. Weitere Diapositive der gleichen Art sind dann billiger.
5. Ferner können auch beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstraße 5II gegen Voreinsendung von 1.20 Mk. bestellt werden: 4 Bromsilberdrucke zur Aufstellung in Schaufenstern mit den Aufschriften: „Was ich schenke", „Was ich mir wünsche", „Geschenke für den Herrn", „Edle Hände, schöner Schmuck".

Farbige Diapositive für Kino-Reklame. Preis mit Text-Einzeichnung durch einen Künstler 1 Stück 20 Mk., Duplikate je 10 Mk. und Versandkosten. Der deutlichen Wiedergabe und Wirkung wegen sind die Texte ganz kurz zu halten. Es kann für diesen Zweck auch ein Bild nach dem Plakat dieses Jahres (siehe Abbildung), gewählt werden.

Bezug der Weihnachts-Reklame des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur.

Die Weihnachts-Reklame des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur wird nicht vor dem 1. November versandt. Es gehen immer wieder Bestellungen ein, die jetzt schon Zusendung verlangen. Ebenso wird nicht beachtet, daß die Preisausschreibenbedingungen, die zum Selbstkostenpreis von $2^1/_2$ Pfg. das Stück abgegeben werden, nicht unter 50 Stück abgegeben werden. 50 Stück braucht wenigstens auch das kleinste Geschäft. Der Betrag für diese Bedingungen ist vorher einzusenden. Die Bestellungen haben in erster Linie zu erfolgen an die beiden Fachverbände:

Reichsverband der Juweliere, Gold- und Silberschmiede, Berlin SW 57, Kurfürstenstraße 21—22,

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Halle a. d. Saale, Königstraße 84.

Wer diesen Verbänden nicht angehört, kann auch beim Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig C 1, Simsonstraße 5II direkt bestellen. Es wird in jedem Falle aber nachgeprüft, ob der Besteller Inhaber eines Fachgeschäftes ist. Für Nichtfachgeschäfte ist die Verwendung des Reklame-Materials des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur unbedingt untersagt.

Kontrolle der goldplattierten oder Doublé-Waren in der Schweiz.

Der schweizerische Bundesrat hat vor kurzem in Ausführung der Bestimmungen der Artikel 2 und 6 des Bundesgesetzes vom 23. Dezember 1880 über die Kontrollierung und Garantie des

Feingehalts der Gold- und Silberwaren auf Antrag des Finanzdepartements beschlossen:

Artikel 1. Es ist verboten, die Bezeichnung „goldplattiert“, „Gold-Doublé“, „plattiert“ (plaqué) oder „Doublé“ oder eine diesen gleichartige Bezeichnung in irgendeiner Sprache auf Waren einzuschlagen, welche nach Auflösung des unedlen Metalls nicht eine Goldmuschel von 8 Mikromillimetern Minimaldicke unter Zulassung einer Fehlergrenze von 20%, zurücklassen.

Artikel 2. Die im Artikel 1 vorgesehene Bezeichnung müssen durch die die Fabrikationsart bezeichnende Angabe, wie aufgewalzt (lominé), Galvano (galvanique) usw., vollständig ausgeschrieben oder abgekürzt, ergänzt werden.

Artikel 3. Die goldplattierten oder Doublé-Waren (Uhrgehäuse, Bijouterie, optische Gegenstände usw.) müssen ohne Ausnahme eine Fabrikmarke (Verantwortlichkeitszeichen) tragen. Diese Fabrikmarke ist durch den Fabrikanten beim Kontrollamt des Kreises, in welchem derselbe seinen Wohnsitz hat, zu deponieren. Für die eingeführten Waren haben die ausländischen Fabrikanten ihre Fabrikmarken beim eidgenössischen Gold- und Silberamt zu deponieren.

Artikel 4. Die Waren, welche den im Artikel 1 enthaltenen technischen Vorschriften entsprechen, können mit Qualitätsbezeichnungen ausgedrückt in Mikromillimetern oder mit solchen über die Dauerhaftigkeit, ausgedrückt in Jahren, versehen werden. Diese Bezeichnungen sind fakultativ. Sie sind durch die Fabrikmarke garantiert. Demzufolge ist derjenige, der auf goldplattierten oder Doublé-Waren Qualitäts- oder Dauerhaftigkeitsbezeichnungen anbringt, für die Qualität und die Dauerhaftigkeit dieser Waren verantwortlich.

Artikel 5. Die Waren, deren Dicke der Goldschicht schwächer ist als die im Artikel 1 vorgeschriebene, dürfen nur die Bezeichnung „Metallvergoldet“ oder deren Übersetzung in eine andere Sprache tragen, ohne irgendwelche, Qualitäts- oder Dauerhaftigkeitsbezeichnungen.

Artikel 6. Der gegenwärtige Beschluß ist anwendbar auf die Waren inländischer Fabrikation und auf diejenigen ausländischer Herkunft.

Artikel 7. Zuwiderhandlungen werden nach Maßgabe der Strafbestimmungen des Bundesgesetzes vom 23. Dezember 1880 über Kontrollierung und Garantie des Feingehaltes der Gold- und Silberwaren geahndet.

Artikel 8. Der gegenwärtige Beschluß ist am 1. August 1929 in Kraft getreten. Das eidgenössische Gold- und Silberamt ist mit dessen Vollziehung beauftragt.

Aus Innungen und Vereinen

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin-Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Bericht über die außerordentliche Innungsversammlung am 9. Sept. 1929 im Nollendorf-Kasino, Kleiststr. 41.

Der Obermeister eröffnet die Versammlung und begrüßt die Anwesenden, insbesondere Herrn H. W. Gerlach Leipzig, vom Zentral-Ausschuß für Schmuckkultur, sowie den Vorsitzenden des Werkufa, Herrn H. Esdohr. Die Niederschrift der letzten Quartalsversammlung wird genehmigt. Nachdem der Obermeister mehrere Eingänge verlesen hat, beginnt der Referent, Herr H. W. Gerlach, seinen fesselnden Vortrag, in welchen er uns die jahrelange Arbeit des Zentral-Ausschusses für Schmuckkultur und vor allem die Notwendigkeit der Propaganda für Schmuck vor Augen führt. Ferner berichtet Herr Gerlach über den Stand der Vorarbeiten zur Herbstpropaganda über die Erfahrungen der letzten Jahre, und ruft alle Kollegen zu reger Mitarbeit auf. Deutlich hebt Herr Gerlach in seinem Vortrag hervor, daß die Arbeit des Ausschusses einzig und allein nur den reinen Fachgeschäften zugute kommen soll. Er gibt gute Winke wie der Goldschmied den größten Vorteil aus der Propaganda erzielen kann. Das große Interesse an dem Vortrag zeigt sich in der regen Diskussion, in der viele Fragen auftauchen, die vom Ref. beantwortet werden. Es wird u. a. das Bedauern ausgesprochen, daß leider so viele Kollegen ausgerechnet dieser Versammlung ferngeblieben sind. Der Obermeister dankt dem Ref. unter lebhaften Beifall. Sodann erfolgen die Wahlen. Zum stellvertretenden Vorsitzenden und ständigen Beisitzer der Gehilfen-Prüfungskommission wird Kollege P. Kempcke gewählt; zum stellvertretenden Beisitzer Kollege Zeitner. Beide Wahlen erfolgen einstimmig. Auf die Anfrage, ob der Vorsitzende der Prüfungs-Kommission noch im Amte ist, teilt der Obermeister mit, daß er in dieser Angelegenheit zur Handwerkskammer geladen ist. Zu der Besprechung über Gemeinschaftsreklame, zu der der Verlag Diebener eingeladen hat, werden der Obermeister und Kollege Leubner delegiert. Eine lebhafte Aussprache entsteht über Mietsangelegenheiten und soll gegen einen Artikel in der Handwerkszeitung Protest erhoben werden. Wegen der vorgeschrittenen Zeit wird beschlossen, diese Angelegenheit dem Vorstand zur Bearbeitung zu übergeben. Kollege Kempcke weißt nochmals auf den Kursus für Angestellte, über Material- und Edelsteinkunde, hin. Der letzte Kursus war sehr erfolgreich, frühzeitige Anmeldungen sind erwünscht. Der Obermeister gibt bekannt, daß viele Kollegen noch nicht ihren Entwurf zum Preisausschreiben für den neuen Innungstempel eingereicht haben. Zur Teilnahme sind berechtigt alle Innungsmitglieder, Familienangehörige und Angestellte. Der letzte Termin ist der 15. Oktober 1929.

Schluß der Versammlung 11 Uhr 8 Min. nachts.

Gustav Ostwald, Obermeister. Josef Drechsel, Schriftf.

Steuer- und Wirtschaftskalender für Oktober 1929.

5. Oktober: Ablieferung der für die Zeit vom 16.—30. Sept. 1929 einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen, sofern Ablieferungsverpflichtung durch Überweisung vorliegt. Haben in diesem Falle die Abzüge in der ersten Hälfte des Monat Sept. den Betrag von 200 Mk. nicht übersteigen, so sind auch diese jetzt an die Finanzkasse abzuliefern. Alle Arbeitgeber, die die Beträge nicht im Überweisungsverfahren entrichten, haben wie bisher in Höhe der Abzüge Steuermarken zu kleben und zu entwerten.

10. Oktober: Fälligkeit der Umsatzsteuer (0,75%) nebst Einreichung der Voranmeldung für das dritte Vierteljahr 1929. Finanzkasse. Schonzeit bis 15. Okt. — Vorauszahlung auf die veranlagte Einkommen- und Körperschaftssteuer aller Steuerpflichtigen mit Ausnahme derjenigen, deren Einkünfte hauptsächlich aus Landwirtschaft stammen. Finanzkasse. — Fälligkeit der Börsenumsatzsteuer für Sept. 29 und Vorlegung einer Anmeldung der Abrechner zum Kapitalver-

kehrssteuergesetz in zwei Stücken. Finanzamt. — Fälligkeit der evangelischen und katholischen Kirchensteuer. Finanzkasse.

15. Oktober: In Preußen: Fälligkeit der Grundvermögen- und Hauszinssteuer für Okt. 29. Steuerkasse.

21. Oktober: Ablieferung der für die Zeit vom 1.—15. Okt. 29 einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen wie am 5. d. M.

Zeppelin-Weltfahrt-Gedenkmünze.

In unserer letzten Nummer hatten wir berichtet, daß es uns gelungen ist, mit der „Zentralwerbestelle Deutscher Gedenkmünzen Berlin NW 7 Unter den Linden 39" das Abkommen zu treffen, daß Juwelieren, welche sich mit dem Vertrieb dieser Münzen befassen wollen, eine Verdienstmöglichkeit gegeben wird. Die Preise für die Gedenkmünzen, deren Vorderseite wir hier noch-



mals abbilden, sind in Fünfmarkstückgröße in Bronze 3 Mk., in Silber 6 Mk. und in Gold 100 Mk. Außerdem gelangen Goldstücke in der Größe der früheren Zwanzigmarkstücke zum Preise von 25 Mk. zur Ausgabe. Auf diese Preise gewährt die Zentralwerbestelle bei Bezugnahme auf unsere Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst" für Silber- und Bronzemünzen BR $^2/_3$% und auf Goldmünzen BS% Rabatt. Wir bitten alle Kollegen in ihrem eigenen Interesse hiervon gegebenenfalls Gebrauch zu machen.

Von Wirtschaft und Märkten

Schwache Tendenz an allen Metallmärkten.

Die Belebung, die wir in unserm letzten Bericht im Metallgeschäft beobachtet hatten, mußte während der letzten Wochen von neuem der abschwächenden Tendenz weichen. Die Geschäftstätigkeit war außerordentlich gering und zwar gleichmäßig bei allen Metallen, während sich sonst bei einer allgemeinen Flaute immer doch noch Kupfer durch größere Widerstandsfähigkeit auszeichnete. Die Entwicklung ist als ungewöhnlich und unnormal zu bezeichnen, weil im allgemeinen schon zu Mitte des Monat August das Metallrohstoffgeschäft mit Rücksicht auf die Wintersaison einen außerordentlichen Aufschwung bekommt und die Konsumenten um diese Jahreszeit anfangen, ihren Rohstoffbedarf einzudecken. Augenblicklich verhalten sich die Verbraucher nicht nur in Europa, sondern merkwürdigerweise auch in Amerika ziemlich zurückhaltend, so daß die Zunahme der Vorräte und die Steigerung der Erzeugung sich mehr auswirken, als es bei einem normalen Geschäftsverlauf der Fall wäre.

Nach den Rekordumsätzen, die noch bis zu Anfang des Monat September speziell an den amerikanischen Plätzen erzielt wurden, hat sich in den letzten Wochen am Kupfermarkt die Umsatztätigkeit von Tag zu Tag verringert und die Agenturen des internationalen Kartells können zur Zeit kaum ihre Quoten verkaufen. Es ist klar, daß bei einer solchen Konstellation der Marktverhältnisse ein Druck auf die Preise ausgeübt wird und die Kurse einen ständigen Rückgang aufweisen, zumal sich die statistische Lage während der Berichtszeit beträchtlich verschlechtert hat. Das amerikanische Metallbüro stellt fest, daß die gesamten Kupfervorräte in Nord- und Südamerika in der Zeit vom 1. Juli bis 1. September von 334 621 auf 346 050 amerikanische Tonnen gestiegen sind. Eine wertvolle Unterlage bietet auch für die Beurteilung der Verhältnisse in der Kupferwirtschaft die Statistik der Metall-Gesellschaft, die neuerdings nicht nur alljährlich, sondern auch monatlich in Form von kurzen Berechnungen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird. Die Kupferhüttenproduktion stellte sich danach im Monatsdurchschnitt für 1928 auf 146 827 metr. Tonnen und für die erste Hälfte des laufenden Jahres auf über 168 000 Tonnen. Selbstverständlich wirkt die gewaltige Ausdehnung der Erzeugung bei rückläufigem Verbrauch auf die Preise. In Amerika ist der Preis vorübergehend auf $18^1/_8$ zu $18^1/_4$ Cents erhöht worden, mußte aber infolge des nachlassenden Geschäftes bald darauf wieder auf 18 Cents reduziert werden. Der Preis des Kartells blieb die ganze Zeit hindurch mit 18,30 Cents unverändert, während der Elektrolytkupferpreis in Deutschland zunächst auf 172 Mk. erhöht wurde, um dann langsam bis auf 170,75 Mk. zu sinken. Rohkupfer kostete am 13. September 150 und am 26. Sept. 146 Mk. Parallel der deutschen Preisbewegung sind auch die englischen Kurse dauernd zurückgegangen.

Noch ungünstiger als am Kupfermarkt sind zur Zeit die Verhältnisse in der Zinkwirtschaft. Die im Brüsseler Kartell zusammengeschlossenen Erzeuger haben mit den größten Schwierigkeiten zu kämpfen, um die Preise auch nur einigermaßen stabil zu halten und während der letzten Wochen sind die Kurse fast täglich infolge der ungünstigen Aufnahmefähigkeit des Konsums gesunken. Beispielsweise kostete Hüttenzink in Deutschland noch zu Beginn des Monats 50 Mk., während jetzt der Preis hierfür nur in Berlin 48 Mk. beträgt. Auch Feinzink ist billiger geworden. Der Kurs ist von ungefähr $52^1/_2$ auf $51^1/_2$ Mk. gesunken. Die verschärfte Einschränkungsquote von 10% hat sich bisher noch nicht preisbefestigend ausgewirkt. Entscheidende Maßnahmen sind auf der letzten Sitzung des Syndikats in Bezug auf weitere Verschärfung der Restriktionen oder Interventionen zum Zwecke der Stützung des Preises nicht gefaßt worden. Auch in Amerika hat sich die Lage verschlech-

tert, trotzdem die Preise noch einigermaßen stabil sind. Die Vorräte sind in den letzten Monaten genau so wie in Europa gestiegen und die Erzeugung liegt im Durchschnitt weit über der Ausbeute der Vorjahre. Amerika notiert 6,77 Cents und England am 5. Sept. $24^{13}/_{16}$ zu $25^{3}/_{8}$ Pfund, am 13. Sept. $24^{5}/_{16}$ zu $24^{13}/_{16}$ und am 26. Sept. $23^{1}/_{16}$ zu $23^{15}/_{16}$ Pfund Sterling.

An den Silbermärkten hat sich während der Berichtszeit die Baisse weiter ausgedehnt. Von Interventionen der amerikanischen Produzenten zum Zwecke der Stützung der Kurse war an den Märkten nichts zu spüren. Ebenso verhielt sich die Spekulation außerordentlich zurückhaltend. Auf die ungünstige statistische Lage, unter besonderer Berücksichtigung der Berechnungen des amerikanischen Metallbüros, haben wir in unserem letzten Bericht hingewiesen. Jetzt sind wir in der Lage, auch die Feststellungen der Frankfurter Metall-Gesellschaft über die Entwicklung der Bergwerks-Produktion mit zur Beurteilung der Gesamtlage in der Silberwirtschaft heranziehen. Es ergibt sich aus der Frankfurter Statistik, daß die Silber-Welterzeugung, d. h. der Metallinhalt der geförderten Erze im Jahre 1913 rund 7 Millionen Kilo betrug, im Jahre 1927 7,931 und im Jahre 1928 8,23 Millionen Kilo. Es ist klar, daß bei einer solchen Entwicklung der Erzeugung und bei nicht gleicher Ausdehnung des Verbrauchs die Preise selbst unter den Vorkriegsstand zurückgehen müssen. Ob es in absehbarer Zeit möglich ist, eine Besserung in der internationalen Silberwirtschaft durchzuführen, bleibt besonders wegen der engen Zusammenhänge zwischen Unedel- und Edelmetallgewinnung in Amerika fraglich. Auch an den Platinmärkten bleibt die Tendenz schwach. In den letzten Wochen hat in London eine Zusammenkunft der englischen Produzenten stattgefunden. Genaue Nachrichten über diese Veranstaltung liegen noch nicht vor, es ist aber anzunehmen, daß auch die Frage einer Stabilisierung der Preise und einer Verständigung der Produzenten untereinander berührt worden ist. Sowohl in England als auch in den Vereinigten Staaten hat man nach wie vor großes Interesse, mit Hilfe eines Abkommens, sei es in Form eines Kartells oder einer Preiskonvention, die Kurse zu stützen. Die Nachfrage speziell an den deutschen Märkten war sowohl nach Platin als auch nach Gold und Silber von Seiten der direkten Verbraucher während der Berichtszeit außerordentlich gering, was natürlich in engem Zusammenhange mit der Entwicklung der Konjunktur besonders in der Luxuswarenbranche steht. Die Goldgewinnung in Transvaal hat sich günstig entwickelt. Sie betrug im Juli 889 480 Unzen und im August 889 601 Unzen. Seit Anfang Januar liegt die monatliche Ausbeute weit über dem Durchschnitt der vergangenen Jahre. Die Großhandelspreise für Feinmetalle hatten während der letzten Zeit folgende Bewegung: New York: Silber am 4. September 52,25 Cents, am 12. September 51,62 Cents, am 18. September 50,37 und am 27. September 50,125 Cents. Der Durchschnittspreis des Jahres 1913 stellte sich auf 59,791 Cents nach den Berechnungen der Metall-Gesellschaft. Platin 63—67 Dollar, Iridium 230—240 Dollar, Palladium 38—40. London: Platin $13^{1}/_{2}$—$13^{7}/_{8}$ Pfund, Gold 84 sh $11^{1}/_{2}$, Silber am 4. Sept. $24^{3}/_{16}$ zu $24^{1}/_{4}$ d, am 16. Sept. $23^{9}/_{16}$ zu $23^{5}/_{8}$ d, am 27. Sept. $23^{1}/_{2}$ zu $23^{9}/_{16}$ d. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm. Berlin: Platin 7,50—10 Mk. je Gramm, Feingold 2,80 bis 2,83 Mk. je Gramm, Silber am 4. Sept. 71,50 zu 73,25 Mk., am 16. Sept. 70,25 zu 72 Mk., am 24. Sept. 69,25 zu 71 Mk. und am 27. Sept. 69,75 zu 71,50 Mk. je Kilo. Der Vorkriegspreis stellte sich auf ungefähr 75,50 Mk.

Paris (Anfang Oktober).

Der Geschäftsgang ist ruhig. Interesse ist für große Steine. Auch Fantasieartikel sind gefragt. Nachfrage besteht noch für Melees.

Man ist am hiesigen Markt sehr unzufrieden, da man die frühere Stellung, die Paris inne hatte, noch nicht wieder erreicht hat und muß sogar sehen, daß von den ausländischen Zentren ein scharfer Wettbewerb auf dem Binnenmarkt erfolgt.

London (Anfang Oktober).

Die Situation hat sich etwas gebessert; es wird wieder mehr gekauft.

Am geschliffenen Markt sind vornehmlich Melees aller Qualitäten gesucht. Auch Fantasieartikel, meist Baguettes, finden mehr Interesse.

Auch der Rohmarkt ist belebt. Man kommt zu befriedigenden Abschlüssen. Gerüchtweise wird hier verlautbart, daß das Syndikat den gesamten Handel von Südafrika in Kimberley konzentrieren und daß es überhaupt seine Haupttätigkeit nach dort verlegen will.

Weiterhin wird aus Südafrika berichtet, daß in Zoutrivier bei Kapstadt die bis jetzt größte südafrikanische Schleiferei — die Good Hope Diamond Cutting Factory — in Betrieb genommen worden ist. Die Fabrik enthält über 350 Sägemaschinen und an die 300 Schleifmühlen.

Dann sind in Lichtenberg Bestrebungen im Gange, es zum Diamantenmarkt zu erheben. Man ist schon mit Einkäufern und Behörden in Verbindung getreten, die diesem Plan nicht ungünstig gegenüber stehen sollen. Doch ist es vorläufig noch Plan. Übrigens sind im Monat Juni im dortigen Distrikt an Diamanten gefunden worden 81 023 Karat im Werte von 168 456 Pfund. Beschäftigt waren dort zur gleichen Zeit 682 europäische und 19 242 einheimische Arbeiter.

Antwerpen (Anfang Oktober).

Der Markt ist belebter als in den letzten Wochen. Zahlreiche Auslandskäufer versuchen zu Abschlüssen zu kommen. Doch dominieren hierbei die Festlandskäufer, während die Amerikaner, die doch sonst ein Hauptkontingent stellen, rar sind. Dies wird wohl noch solange dauern, bis die Lage geklärt ist. Wie man aus Fachkreisen von drüben hört, wird es über den Gesetzentwurf noch zu harten Kämpfen im Repräsentantenhaus kommen, zumal eine ziemlich starke Opposition gegen eine Herabsetzung der Einfuhrbelastungen ist.

Am geschliffenen Markt ist Nachfrage nach Melees. Das Interesse für Fantasieartikel ist gering, die — besonders Baguettes — stark angeboten werden. Die Preise, die eine steigende Tendenz haben, werden vergeblich zu drücken versucht.

Der Rohmarkt ist sehr belebt. Alle Sorten finden Abnehmer.

Amsterdam (Anfang Oktober).

Der Markt ist ziemlich lebhaft und der Geschäftsgang nicht unbefriedigend. Man stellt fest, daß wieder zahlreiche Auslandskäufer eintreffen. Doch sind es meist europäische, während sich die Amerikaner, obgleich mehr als in letzter Zeit zu bemerken sind, noch immer sehr reserviert verhalten.

Am geschliffenen Markt ist besonderes Interesse für 5 und 6 per Karat. Auch runde Ware ist lebhaft gewünscht. Dagegen liegen Fantasieartikel sehr flau. Nur in Marquisen wurde einiges getätigt. Große Steine finden immer Käufer. Zweigräner und höher sind gefragt. Auch „sivercape“ ist gut begehrt. Starke Nachfrage besteht noch für Melees, wobei die billigen Sortierungen bevorzugt sind. Die besseren Qualitäten sind weniger gut abzusetzen. Klein- und Bürgerqualitäten fanden Käufer Auch für Kapjes war einiges Interesse vorhanden. Die Preise lassen zu wünschen übrig und geben sehr geringen Gewinn; nur in einigen Artikeln, in denen geringes Angebot bestand, haben sie die Neigung zu steigen.

Der Rohmarkt brachte gutes Geschäft. Es besteht hauptsächlich Nachfrage nach Melees, wofür auch zufriedenstellende Preise gegeben werden; während sonst für die übrigen Sorten die erzielten Preise sehr wenig befriedigten. Von für Fantasie geeignete Artikeln war nur Senale interessiert. Gefragt waren weiterhin gute Piqués. Die billigen Sorten waren schwieriger unterzubringen. „Spotteds" waren gewünscht. Kloofsel war gut gefragt, doch lag geringes Angebot vor. Kapjes waren schwer abzusetzen. Industrieware fand noch Käufer.

Zur Wirtschaftslage in Pforzheim.

Der Reichsrat hat Baden einen Besuch abgestattet, um die besonderen Schwierigkeiten kennenzulernen, mit denen Baden durch die neuen Grenzverhältnisse zu kämpfen hat. Gelegentlich dieses Besuchs hat auch Herr Fabrikant Oscar Bentner, Präsident der Handelskammer Pforzheim und Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie, Gelegenheit zu einer Äußerung der Verhältnisse der Edelmetall- und Schmuckwaren-Industrie erhalten, welche daher sicherlich interessieren. Wir geben daher die Ausführungen des Herrn Fabrikant Bentner wörtlich wieder.

„Ich habe die Ehre, namens der Handelskammer Pforzheim die besonderen Interessen der in Stadt und Bezirk Pforzheim ansässigen deutschen Schmuckwaren-Industrie zu vertreten und kurz darzulegen, mit welch außerordentlichen Schwierigkeiten unsere Industrie als wertvolle deutsche Exportindustrie zu kämpfen hat. Es dürfte nur wenige Städte in Deutschland geben, wo die Existenz der ganzen Einwohnerschaft so von dem Wohl und Wehe einer einzelnen Industrie abhängig ist, wie Pforzheim mit seinen 80 000 Einwohnern von der Schmuckwaren-Industrie; dazu kommt noch die weitere Umgebung mit mehr als 100 badischen und württembergischen Gemeinden. Gleich zu Beginn will ich zugeben, daß unsere Nöte sich nicht direkt aus Badens Grenzlandeigenschaft ableiten lassen, sondern daß unsere Interessen sich über die Landes- und Reichsgrenzen hinaus auf die ganze Welt erstrecken. Pforzheim und seine Industrie befinden sich in einer großen Krise, die dadurch sehr wesentlich verstärkt wird, daß Baden seinerseits eine große Krise durchmacht und deshalb nicht in der Lage ist, durch überschüssige Kraft uns zu helfen, so wie es notwendig und wünschenswert wäre und wie es die badische Staatsregierung auch sicher gerne tun würde.

Die Edelmetall- und Schmuckwaren-Industrie ist vor etwa 160 Jahren gegründet worden und hat in einem wechselvollen Schicksal, das ich hier bei der Kürze der mir zur Verfügung stehenden Zeit nicht schildern kann, im Jahre 1913 ihren Höhepunkt erreicht. Damals beherrschte die deutsche Schmuckwaren-Industrie und insbesondere Pforzheim den Weltmarkt mit seinen Erzeugnissen, und es hat wohl kein Land gegeben, das nicht von Pforzheim aus bearbeitet wurde. Wir haben damals 600 Betriebe mit 35 000 Arbeitern gehabt, die Jahresproduktion betrug ca. 200 Millionen Mark, wovon 50 Millionen auf den Inlandsmarkt und 150 Millionen auf den Auslandsmarkt entfielen, die der deutschen Volkswirtschaft in Form von Devisen für allgemeine Zwecke, wie die Anschaffung von Rohstoffen und Lebensmitteln zur Verfügung gestellt werden konnten. Die Lohnsumme, die von der Schmuckwaren-Industrie bezahlt wurde, betrug rund 30 Millionen Mark.

Dann kam der Krieg und die Inflation. Ihre wichtigste Folge für uns ist gewesen, daß wir den Kontakt mit dem Auslande verloren haben und nun dort jedes Land eine eigene Schmuckwaren-Industrie aufzubauen versucht hat, um den als Luxus empfundenen Import von Schmuck- und Edelmetallwaren zu vermeiden. Diese Entwicklung ist mit Krieg und Inflation noch keineswegs abgeschlossen, sondern wir müssen zu unserem Bedauern feststellen, daß sie bis in die allerneueste Zeit ununterbrochen fortgeht. Die andauernden Zollerhöhungen in allen Teilen der Welt sind ein Beweis dafür. Eine Anzahl Länder wie Italien, Österreich, die Tschechoslowakei usw. haben bedeutende Schmuckwaren-Industrien aufgebaut, die uns sogar auf dem Weltmarkt — und Österreich selbst in Deutschland — Konkurrenz machen. Dazu geht Amerika immer mehr verloren, weil auch dort, nicht nur in Nordamerika, sondern auch in Südamerika, eine Edelmetall- und Schmuckwaren-Industrie entstanden ist, die sich, durch hohe Zölle geschützt, gegen uns behaupten kann. So ist der Absatz im Ausland zum großen Teil verloren gegangen. Aber nicht nur das; gleichzeitig ist auch ein großer Teil des Vermögens verloren gegangen. Als der Krieg ausbrach, hatte die Pforzheimer Schmuckwaren-Industrie in aller Herren Länder Ware geliefert, und überall waren ihre Schuldner verteilt. Alle diese Außenstände sind bis auf einen lächerlichen Betrag von 2%, den das Reich dafür vergütet hat, verloren gegangen; denn es sind nur verhältnismäßig wenige, die von dem Kriegsschädenschlußgesetz Vorteile haben ziehen können. Und dann kam die Inflation, in der wir — zum mindesten im Inland — Gold gegen Papier verkaufen mußten und nochmals große Summen verloren wurden. Es ist deshalb kein Wunder, daß das Betriebsvermögen von 160 Millionen im Jahre 1913 nicht nur entsprechend dem geminderten Geldwert nicht gestiegen, sondern auf 112 Millionen gesunken ist und, was besonders zu denken gibt, seit der Stabilisierung noch weiter auf 84 Millionen sank.

Neben den Verlust an Vermögen haben wir auch einen Verlust an technischem Können durch Abwanderung zu verzeichnen. Es ist begreiflich, daß eine Industrie, die so schwer zu kämpfen hat, ihre Arbeiter nicht so beschäftigen kann, wie diese es wünschen. Wir können ihnen nicht die Löhne zahlen, die ihre Kameraden in Amerika verdienen, weil unsere Konkurrenz in Italien, in Österreich und in der Tschechoslowakei viel niedrigere Löhne bezahlt. Auch ist die Beschäftigung nicht so gleichmäßig, wie bei einer blühenden Industrie, die einen gesicherten Markt hat. So müssen wir denn zu unserem Schmerz konstatieren, daß jahraus jahrein unsere besten Facharbeiter auswandern und die Konkurrenz im Ausland verstärken. Man kann geradezu sagen, daß sie sie in gewissen Ländern, vor allen Dingen in den Vereinigten Staaten, haben aufbauen helfen.

Die Zahl der Beschäftigten ist allerdings heute wieder so groß wie vor dem Kriege und die Lohnsumme ist dabei von rund 30 auf rund 50 Millionen, also um 70%, gestiegen. Aber die Produktion ist sehr viel geringer! Dem Geldwerte nach ist allerdings der Inlandsabsatz von 50 auf 92 Millionen gestiegen, der Export ist aber von rund 150 Millionen auf weniger als die Hälfte zurückgegangen, so daß trotz des etwas erweiterten Inlandsmarktes die Produktionsmenge vor dem Kriege lange nicht erreicht werden kann. Im Inland läßt sich der Absatz nicht wesentlich steigern. Dem stehen der Verlust der alten Vermögen, die veränderten Bedürfnisse und vor allen Dingen die Mode entgegen. Wenn wir wieder normale Zeiten erhalten sollten, so muß der Export belebt werden, und dazu brauchen wir günstige Handelsverträge. Durch günstige Handelsverträge kann unsere Lage wesentlich gebessert werden, aber auf die Dauer werden auch günstige Handelsverträge nichts nützen, wenn der Industrie keine Möglichkeit zur Kapitalbildung gegeben wird. Denn es handelt sich bei uns um kleine Betriebe und im Weltmarktsinne höchstens um mittlere, die ihr Kapital selbst bilden müssen, weil ihnen kein Amerika das Kapital leihen wird. Es ist deshalb neben günstigen Handelsverträgen notwendig, die Lasten an Steuern und sozialen Abgaben auf ein

erträgliches Maß zu mindern, so daß unsere Industrie die Mittel, die sie zur Rationalisierung braucht, sich selbst erarbeiten und ersparen kann. Nur bei einer vernünftigen Finanz- und Wirtschaftspolitik wird es möglich sein, unsere einst blühende, heute schwer darniederliegende und um ihre Existenz ringende Exportindustrie zu erhalten, zum Wohle unserer engeren und weiteren Heimat."

Noch gedrückte Wirtschaftslage.

In der Scheideindustrie zu Frankfurt a. M. ist der Geschäftsgang, wie zu erwarten war, außerordentlich ruhig geblieben. Der Silberpreis hat sich gehalten, auch der Goldpreis war weiterhin unverändert. Im Scheidereibetriebe machte sich eine allgemeine Geschäftsstille bemerkbar. Über die Lage der Hanauer Schmuckwarenindustrie wird berichtet, daß, wie in anderen Zentren der Schmuckwarenindustrie auch in Hanau eine Belebung des Geschäftsganges im allgemeinen nicht eingetreten ist. Die starke Zurückhaltung der Kundschaft, namentlich im Inlande, wird besonders auf die ungünstige Entwicklung der schwebenden politischen Verhandlungen zurückgeführt. Daß die Arbeiterschaft im allgemeinen noch gut beschäftigt werden konnte, ist zum Teil auf ein leidliches Auslandsgeschäft und auf die Herstellung von Musterstücken für die Leipziger Herbstmesse zurückzuführen. Die Diamantschleifereiindustrie in Hanau und Umgegend hat augenblicklich noch einen flauen Geschäftsgang zu verzeichnen. Von den in Hanau und seinen umliegenden Landgemeinden ansässigen Diamantschleifereiarbeitern sind etwa 48 Prozent beschäftigungslos. Die Großhändler halten mit der Erteilung von Aufträgen zurück, was mit dem zu erwartenden Zollabbau in Amerika zusammenhängt. Weiter macht sich auch die belgische Konkurrenz mit ihrer stark verbreiteten Heimarbeit nachteilig bemerkbar.

Edelmetallgewerbe und Leipziger Herbstmesse.

Wie die Handelskammer Heidenheim in einem Schreiben an das Leipziger Meßamt mitteilt, ist sie mit ihrer Nebenstelle in Schwäb. Gmünd und dem Verband des Gmünder Edelmetallgewerbes stets für die Erhaltung der Leipziger Messe eingetreten, da diese erfolgreich der Förderung der Wirtschaft und insbesondere des Exports dient. Aus dem gleichen Grunde spricht sie sich auch für die Beibehaltung der Herbstmesse aus, deren Abschaffung sie für einen großen Fehler halten würde, der, wenn überhaupt, nur mit großen Opfern wieder gut gemacht werden könnte.

Bezugsquellen-Nachweis

Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1257. Wer fabriziert Hohlkugeln (Medaillons) zum Öffnen — 6teilig —. Geöffnet haben sie Kreuzform und sind außen mit symbolischen und mystischen Zeichen graviert. Angebote bei evtl. größerer Abnahme.

Nr. 1258. Welche Silberbesteckfabrik führt das Fabrikzeichen R. G.? Es handelt sich um 830er Silber.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Seltene Ehrung.

Eine seltene Ehrung ist Herrn Geheimrat Dr. Bruckmann, Heilbronn (i. F. P. Bruckmann & Söhne) zuteil geworden durch seine Ernennung zum Ehrenmitglied des Alpenvereins. Seit 30 Jahren leitet Geheimrat Bruckmann als Vorsitzender die Geschicke der Sektion Heilbronn und hat sich in dieser Eigenschaft unvergängliche Verdienste erworben. Seiner Initiative ist zu danken die Erbauung des Heilbronner Weges im Allgäu und die jetzt fertiggestellte Heilbronner Hütte, nachdem die erste Hütte durch die Welschen geraubt wurde. Neben seiner Ernennung zum Ehrenmitglied hat der Alpenverein seine Dankesschuld an Herrn Geheimrat Bruckmann noch dadurch abgetragen, daß der jetzt erstellte Weg zum Patteriol und zur Fasulspitze Bruckmannweg genannt wurde. Die Eröffnung des Weges wird mit einer eindrucksvollen Feier in der Heilbronner Hütte verbunden.

50 jähr. Jubiläum der Firma Fritz Gerber & Co., Görlitz.

Die Firma wurde Anfang Oktober 1879 von Herrn Karl Altermann in Löbau i. S. gegründet. Der jetzige Inhaber, Herr Fritz Gerber, erwarb das Geschäft käuflich am 19. 6. 1904 von der Witwe des inzwischen verstorbenen Herrn Karl Altermann und führte das Unternehmen unter der Fa. Karl Altermann Nachf., Inh. Fritz Gerber, weiter. — Schon in den ersten Jahren nahm der Betrieb einen erfreulichen Aufstieg, so daß die Räume sehr bald zu klein wurden. Herr Gerber verlegte die Fabrik im April 1907 nach Görlitz i. Schl., Bahnhofstr. 5. — Zu gleicher Zeit wurde Herr Karl Röntsch als Teilhaber aufgenommen und die Firma unter „Fritz Gerber & Co.", gerichtlich neu eingetragen. Im Jahre 1912 mußte ein größerer Seitenflügel angebaut werden, im Jahre 1921 erfolgte ein zweistöckiger Aufbau auf den alten Fabrikbau und schon im Jahre 1923 wurde der Anbau eines weiteren Seitenflügels nötig.

Im Dezember 1923 schied der Mitinhaber, Herr Karl Röntsch, wegen Krankheit aus. Er starb im Frühjahr 1928. Nach seinem Austritt aus der Firma führte der jetzige Alleininhaber, Herr Fritz Gerber, das Unternehmen ohne Firmenänderung unter der Fa. Fritz Gerber & Co. weiter.

Die Firma fabriziert speziell echt silberne Bestecke jeden Stilmusters, und das Absatzgebiet erstreckt sich über ganz Deutschland. — Die Bestecke haben sich überall Anerkennung verschafft durch die gediegene Auswahl der Muster und nicht zuletzt durch sauberste Ausführung und den Ruf der Reellität des Unternehmens.

Herr Gerber ist als Fachmann gut bekannt und überall geschätzt. Im übrigen kann Herr Gerber neben dem Jubiläum der Firma und seiner eigenen 25 jährigen Tätigkeit am 15. Oktober d. J. das Fest der Silberhochzeit begehen, was Veranlassung gibt, seiner Gattin als seines treuesten Mitarbeiters zu gedenken. Durch ihre 25 jährige selbstlose Mitarbeit nimmt sie teil an all dem, was in dem verflossenen Vierteljahrhundert geschaffen wurde. Zu dem dreifachen Jubiläum unsere herzlichsten Glückwünsche.

80 jähriges Jubiläum der Firma Ferd. Wagner, Pforzheim.

Die innerhalb der Branche, auch im Ausland, bestens bekannte Doubléfabrik und Estamperie Ferd. Wagner gibt zu ihrem 80 jährigen Bestehen eine vornehme, mit künstlerischen Holzschnitten ausgestattete Festschrift heraus, welche die Beachtung weitester Kreise verdient. War es doch der Gründer der Firma, Stahlgraveur Ferd. Wagner, welcher im Vertrauen auf sein Können im Jahre 1849 die erste Estamperie für die Goldwarenfabrikation in seiner Vaterstadt Pforzheim gründete.

Das Unternehmen sollte den Fabrikanten die Herstellung eigener, teurer Stanzen und Gesenke ersparen und sie regelmäßig mit Neuheiten in Halbfabrikaten beliefern. Die Richtigkeit dieses weitblickenden Gedankens hat der wachsende Umsatz bewiesen, zu dem verstand es Ferd. Wagner sich den künstlerischen Eigenarten der verschiedenen Märkte anzupassen.

Die anfänglich recht bescheidenen Einrichtungen wurden ständig verbessert und schon wenige Jahre nach der Gründung

arbeiteten 36 Fallwerke, um der Nachfrage zu genügen. Die Errichtung eines Schmelz- und Walzwerkes diente zur Herstellung der im Betrieb benötigten Rohmaterialien und die Angliederung eines Ziehwerkes ermöglichte die rationelle Herstellung von Draht und Röhren für den eigenen und Kundenbedarf.

Nach 1870 wurde die Fabrikation von Doublé aufgenommen, neue Maschinen wurden angeschafft, neue Arbeiter eingestellt und die kleine Estamperie vom Anfang war nicht mehr zu erkennen.

Nach dem 1881 erfolgten Tode des Gründers hatte sein Sohn Emil Wagner und nach dessen frühzeitig erfolgtem Ableben im Jahr 1887 sein tatkräftiger Schwiegersohn Adolf Roesch sen. die Führung übernommen. Dem letzteren war es vorbehalten, die bisher noch primitive Doubléfabrikation zur heutigen Vollendung und Vielseitigkeit emporzuführen. Unter seiner Leitung wurde die Firma in eine Familien-Aktiengesellschaft umgewandelt. Als er sich im Jahre 1926 zurückzog, ging das Unternehmen auf den Enkel des Gründers, Adolf Roesch jr., über, unter dessen Führung die Umwandlung in eine offene Handelsgesellschaft erfolgte. Der jetzige Inhaber hat es sich zur Aufgabe gestellt, durch stete Vervollkommnung bisheriger und die Einführung neuer Artikel rüstig auf dem Wege der Entwicklung fortzuschreiten getreu dem der Festschrift vorangestellten Wahlspruch: Sich regen, bringt Segen. Die Firma Ferd. Wagner, Doubléfabrik und Estamperie, Schmelz-, Walz- und Ziehwerk befaßt sich mit der Fabrikation von Blechen, Drähten, Röhren, Loten und Halbfabrikaten in Gold- und Silberdoublé aller Art, Bimetallen für alle Zwecke, und in Gold, Silber sowie Unedelmetall.

Demmin. Die altangesehene Juwelier- und Goldschmiedefirma Willy Liebenow, Robert Ockel Nachf., Luisenstr. 26 konnte am 1. Oktober d. J. auf ein 100jähriges Bestehen zurückblicken. Gegründet wurde die Firma von Herrn Gustav Adolf Ockel am 1. Oktober 1829, der das Geschäft nach 45jähriger Tätigkeit seinem Sohne, Herrn Robert Ockel am 1. Oktober 1874 übergab. Dieser führte das Geschäft bis zum 1. April 1913, zu welchem Zeitpunkt es der jetzige Inhaber, Herr Willy Liebenow übernahm. Ein hundertjähriges Bestehen gehört, besonders in unserer schnellebigen Zeit, zu den Seltenheiten und gerade dies Jubiläum ist umso bemerkenswerter, als die Bruderfirma Karl Ockel Nachf., Inh. Erich Grabley am 1. April d. J. ebenfalls ihr 100jähriges Bestehen feiern konnte. Wir wünschen den jetzigen Inhabern der beiden altangesehenen Geschäfte auch für die Zukunft alles Gute.

Leipzig. Die bekannte Goldwaren-Großhandlung M. Baumert & Co., C 1, Magazingasse 5, konnte am 1. Oktober d. J. auf ein 60jähriges Bestehen zurückblicken.

Magdeburg. Die bekannte Juwelierfirma A. Kempfe Nachf. konnte am 1. Oktober d. J. auf ein 75jähriges Bestehen zurückblicken. Der jetzige Inhaber der Firma ist Juwelier Ferdinand Franz.

Danzig. Am 6. Oktober d. J. feiert die zweitälteste Juwelier-Firma am hiesigen Platze, C. H. Danziger, Inh. Walther Richter, das Fest des 75jährigen Bestehens. Die Firma wurde im Jahre 1854 von dem ersten Manne der Mutter des jetzigen Inhabers, Carl Hermann Danziger im Hause Brotbänkengasse 51 gegründet und beschäftigte sich ursprünglich in der Hauptsache mit der Herstellung von Kirchengeräten. Sie ist bereits auf der Provinz. Gewerbe-Ausstellung zu Danzig im Jahre 1858 für vorzügliche Leistungen ausgezeichnet worden. Nach dem Tode des C. H. Danziger führte die Witwe das Geschäft einige Jahre allein. Im Jahre 1871 heiratete Frau Danziger den damaligen Oberpostsekretär J. D. Richter, der das Geschäft im Jahre 1887 nach der Hauptstraße Danzigs, in die gemieteten Räume Langgasse 68, verlegte. Dieses Grundstück würde einige Jahre später käuflich erworben. Hier in der Langgasse entwickelte sich das Geschäft zu einem der ersten am Platze und der Provinz Westpreußen. Im Jahre 1905 übergab J. D. Richter Grundstück und Geschäft seinem Stiefsohn Bruno Danziger. Dieser wieder verkaufte das Geschäft am 1. April 1919 an den jetzigen Inhaber, seinen Halbbruder Walther Richter, um sich zur Ruhe zu setzen. W. Richter war lange Jahre für Hanauer, Pforzheimer und Gmünder Häuser als Reisender tätig und somit mit der Branche absolut vertraut. Die Firma hat in diesen letzten 10 Jahren einen weiteren erfreulichen Fortschritt genommen. Dem jetzigen Inhaber stehen zwei erwachsene Söhne in der Leitung des Geschäfts zur Seite, von denen der eine als Goldarbeiter, der andere als Juwelenfasser und Graveur ausgebildet sind. Dem älteren, Fritz Richter, wurde im Jahre 1923 Prokura erteilt.

Gestorben.

Bremen. Juwelier Wilhelm Frölich.

Geschäfts-Verlegungen.

Düsseldorf. Juwelier Max Bark hat das Geschäftslokal Schadowstr. 41, neben dem Emelkakino, gemietet und verlegt nach erfolgtem Umbau sein auf der Blumenstr. befindliches Geschäft nach dort.

Köln. Firma Engelbert Lachenmeyer verlegte ihre Uhren- und Goldwaren-Reparaturwerkstätte nach Severinstr. 217.

Gießen. Das Uhren-, Gold- und Silberwaren-Geschäft C. Stöver befindet sich jetzt Neuenweg 4.

Geschäftseröffnung

Neugersdorf, Oberlaus. Herr Walther Utzat hat das Uhren-, Gold- und Silberwaren-Geschäft, sowie optische Artikel, Brüdergasse, Ecke Schlachthofstr. von Herrn G. Kerstan käuflich erworben.

Verschiedenes.

Breslau. Firma Raimondo Lorenzi, Gold- und Silberwaren, Schweidnitzer Str. 27. Der bisherige Gesellschafter Romolo Lorenzi ist alleiniger Inhaber der Firma.

Pforzheim. Firma Beckh & Turba, Uhrkettenfabrik. Fritz Schmuck ist in das Geschäft als persönlich haftender Gesellschafter eingetreten.

Zweibrücken. Firma Fr. Rohrbacher, Goldwaren. Inhaber Friedrich Rohrbacher Sohn, Goldarbeiter. Die Firma ist in eine offene Handelsgesellschaft gleichen Namens am 1. Jan. 1929 übergegangen. Gesellschafter sind: Luise Horz, Ehefrau von Eugen Heinrich Horz, Goldschmied und Anna Rohrbacher.

Eßlingen. Firma Albert Huttenlocher, Bijouterie- und Alpaccawarenfabrik, Aktiengesellschaft. Die Prokura Karl Rauschnabel ist erloschen. An Walter Huttenlocher ist Prokura erteilt.

Beilagen-Vermerk.

Ein guter Tausch ist es, wenn Sie für einen geringen Einsatz einen der großen und größten Gewinne ausgezahlt erhalten, die in der 196. Sächsischen Landeslotterie zur Ausspielung gelangen. Übersehen Sie nicht den beiliegenden Prospekt der amtlichen Sächsischen Staatslotterie-Einnahme Paul König & Co., Chemnitz i. S., Hainstraße 57 und nutzen Sie die gebotene Gelegenheit aus, sich am Spiel zu beteiligen. Die erste Klasse der Ziehung beginnt am 11. November 1929.

Auch Sie müssen dem Glücke die Hand bieten.

Versteigerung der Schmucksammlung Marc Rosenberg

Marc Rosenberg ist auch unseren Lesern als Verfasser grundlegender Werke über Goldschmiedekunst hinlänglich bekannt. Im engsten Zusammenhang mit seinen Studien ist nun die Sammlung im Laufe von Jahrzehnten entstanden. Sie enthält eine erlesene Wahl kunstgeschichtlich interessanter und künstlerisch bedeutender Schmuckstücke von der frühesten Antike bis etwa zum Rokoko. Die uralte Technik der Granulation wird durch byzantinische, alexandrinische, griechische und etruskische Goldarbeiten veranschaulicht. Von den letzteren verdienen besondere Erwähnung vier Ohrgehänge mit schwebenden Adlern und eine etruskische Fibel aus dem 5. vorchristlichen Jahrhundert. Der altpersische Stil ist wohl am besten durch ein Armband und durch Ohrgehänge mit Widderköpfen repräsentiert, der mykenische durch ein Halsband mit Nautilusmotiven. Auch der griechisch-pontische Stil wie auch der spät-antike sind durch typische Arbeiten vertreten. Oströmisch, aus dem 6. Jahrhundert, sind zwei goldene Scheibenfibeln mit Almandinen, karolingischen Ursprungs zwei andere mit Einlagen aus antiken Glasstücken. Eine dem Filigran ähnliche Form des Zellenschmelzes, das Drahtemail wandte man hauptsächlich im Orient an. Diese Kunst wird durch ein Paar byzantinische Ohrgehänge mit Brustbildern und den griechischen Namen ihrer ersten Eigentümer veranschaulicht. An weiteren hochwertigen Stücken sahen wir einen Silbergürtel, der als orientalischer Volksschmuck bezeichnet wird, sowie einige andere farbig sehr wirkungsvolle Stücke. Den transluciden Silberschmuck der Gotik gewahren wir an kleinen Emailbrustbildchen, die einem italienischen Gürtelbeschlag um 1400 angehört haben mögen. Aus den übrigen Beständen erwähnen wir noch Bijouterien aus der Renaissance und dem Barock, Goldfunde aus Südamerika und noch viele Seltenheiten und Spezialitäten. Eine Abteilung für sich bilden die zahlreichen und interessanten Ringe und Knöpfe aus allen Weltgegenden und allen Zeiten. Viele Stücke der großen Sammlung sind in den verschiedenen Werken Rosenbergs abgebildet und beschrieben. Die Versteigerung, die am 4. November durch die beiden Berliner Häuser Hermann Ball und Paul Graupe erfolgt, wird jedenfalls eines der größten Ereignisse auf dem deutschen Kunstmarkt darstellen und internationale Händler und Sammler werden sich dabei zusammenfinden. Schließlich ist wohl noch der Hinweis am Platz, daß diese sämtlichen Stücke nicht allein von herrlicher dekorativer Wirkung sind, sondern sich auch durch eine tadellose Erhaltung auszeichnen, so daß sie auch wohl heute noch ihrer ursprünglichen Wirkung zugeführt werden können. Andererseits sind einige deutlich als Vorbilder für modernen Frauenschmuck erkennbar.

C. Sch.

Zur Schmuckmode

In unserem Aufsatz über Gemeinschaftsreklame und Mißverständnisse in der vorliegenden Nummer machen wir darauf aufmerksam, daß ein besseres Zusammenarbeiten unserer Branche mit der Mode zu wünschen wäre. Es müsse doch für unsere Fabrikanten ein leichtes sein, Schmuck herzustellen, der in Verbindung mit Pelz zu tragen sei, jedenfalls wäre das besser, als in Klagen einzustimmen, daß die Pelzmode dem Schmucktragen Abbruch täte. Zufällig finden wir in dem Pforzheimer Anzeiger vom 10. Oktober nachstehende Notiz:

„Die glücklichen Besitzerinnen von Schmuckstücken aller Art, die mit ihren Broschen und Ringen sich nicht allzusehr beladen wollen, haben jetzt einen neuen Weg gefunden, um ihre Edelsteine zur Hebung ihrer Schönheit wirkungsvoll zu verwenden. Auch die Pelze werden mit Juwelen geschmückt, und zwar erhalten nach der neuesten Pariser Mode die Pelze aus Zobel und Silberfuchs, die um den Hals getragen werden und an denen die präparierten Köpfe so malerisch wirken, eine eigenartige Verzierung durch Edelsteine. Die Köpfe haben nicht mehr oder weniger natürlich aussehende Glasaugen, sondern diese sind durch Diamanten, Rubine oder Smaragde ersetzt. Ein besonders kostbarer Pelz, der aus zwei Zobelfellen besteht, erhielt sogar noch einen reicheren Schmuck, indem die Hälse der Tiere mit Halsbändern aus echten Juwelen umgeben wurden. Die Damen opfern gern kostbare Steine aus ihrem Schmuck, um auf diese Weise eine neue auffallende Zierde ihrer Pelze zu erhalten."

Wir sehen also, es bedarf manchmal nur einer Anregung und wir wollen hoffen, daß die neue Pelz-Schmuckmode überall Anklang findet.

Aus Innungen und Vereinen

Allgemeiner Bericht über die Verhandlungen gelegentlich der Hauptversammlung der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde in Düsseldorf, September 1929.

Die Hauptversammlung der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde in Düsseldorf wurde am 7. September vorm. 9½ Uhr durch eine geschäftliche Sitzung eröffnet. Der Vorsitzende, Herr Prof. Dr.-Ing. E. h. O. Bauer, eröffnete die Tagung und wies darauf hin, daß die Deutsche Gesellschaft für Metallkunde bei dieser Tagung die Feier des 10jährigen Bestehens begehen könne. Zunächst erstattete das geschäftsführende Vorstandsmitglied, Herr Dipl.-Ing. H. Groeck, den Geschäftsbericht, der von der Versammlung genehmigt wurde, desgleichen wurde der Kassenbericht genehmigt und dem Geschäftsführer und den Rechnungsprüfern die Entlastung erteilt. Anschließend daran fanden Neuwahlen für den Vorstand statt und zwar wurden die Herren Prof. Dr. W. Fraenkel, Frankfurt a. M., Direktor Dr. U. Raydt, Osnabrücker Kupfer- und Drahtwerk, Osnabrück und Dr. W. Rohn, Heraeus-Vacuumschmelze, Hanau a. M. gewählt, die am 1. Januar 1930 ihr Amt antreten. Daraufhin wurden einige Satzungsänderungen vorgeschlagen, die die Versammlung auch ohne weitere Debatte annahm. Unter „Verschiedenes" machte Herr Prof. Dr.-Ing. E. h. O. Bauer zunächst die Mitteilung, daß der Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde beschlossen habe, eine Preisaufgabe zu stellen. Durch diese Preisaufgabe soll versucht werden, an größere Kreise heranzutreten und sie anzuregen, grundsätzlich wichtige Fragen der Metallkunde zu erforschen. Die Zeitdauer für das Einreichen der ersten Preisaufgabe beträgt drei Jahre; ferner ist beabsichtigt, Preise auszusetzen und zwar 1500 Mk. als ersten und 500 Mk. als zweiten Preis. Die auf dieser Hauptversammlung bekanntgegebene Preisaufgabe heißt: „Das Wesen der metallischen Verbindungen und Mischkristalle". Maßgebend hierfür war der Gedanke, daß die Mischkristalle heute die ganze Legierungstechnik beherrschen und technisch die meiste Verwendung finden, andererseits haben die chemischen Verbindungen einen sehr maßgebenden Einfluß auf die Eigenschaften der Legierungen und diese werden beim Auftreten von Verbindungen sehr oft sprunghaft verändert. Nähere Bedingungen über die Preisaufgabe sind von der Geschäftsstelle der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde zu erhalten. Als 2. Punkt unter „Verschiedenes" teilte der Vorsitzende mit, daß die Deutsche Gesellschaft für Metallkunde die Stiftung einer Heyn-Denkmünze beschlossen habe. Die Versammlung stimmt dem diesbezüglichen Antrag des Vorstandes zu und be-

schließt ferner auf Antrag des Vorstandes die Denkmünze das erstemal Herrn Geheimrat Tammann zu verleihen.

Im Anschluß an die geschäftliche Sitzung eröffnet der Vorsitzende, Herr Prof. Dr.-Ing. E. h. O. Bauer die öffentliche Hauptversammlung und begrüßte zahlreiche Vertreter der staatlichen und städtischen Behörden, sowie der industriellen und wissenschaftlichen Stätten. Herr Oberbürgermeister Dr. Lehr begrüßte die Versammlung im Namen der Stadt Düsseldorf, anschließend daran sprach Herr Prof. Hoff, Aachen, als Vertreter der Technischen Hochschulen, Herr Dr. Werner im Auftrage der technisch-wissenschaftlichen Vereine und Dr. v. Selve als Vertreter der wirtschaftlichen Verbände der Nichteisenmetall-Industrie. Daraufhin gab Herr Prof. Bauer in seiner Ansprache einen Rückblick auf die Arbeiten der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde in den letzten 10 Jahren und verkündet nunmehr auch in der öffentlichen Sitzung die Verleihung der Heyn-Denkmünze an Herrn Geheimrat Tammann. Herr Geheimrat Tammann dankte in bewegten Worten für die Ehrung. Die Tagung der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde fand noch dadurch ihr besonderes Gepräge, daß zahlreiche Vertreter des Institute of Metals teilnahmen, und im Anschluß an die Tagung der deutschen Gesellschaft die Versammlung der englischen Gesellschaft abgehalten wurde. Der Präsident des Institute of Metals, Herr Prof. Dr. W. Rosenhain, hielt in der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde einen Gastvortrag über „Physik und Metallkunde". Nach dem Gastvortrag begannen die eigentlichen fachlichen Beratungen der Deutschen Gesellschaft für Metallkunde.

Oberschlesischer Provinzialverband der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz.

Bei dem achten Verbandstage der Uhrmacher und Goldschmiede am 29. September 1929 in Beuthen O.-S. fand eine Lehrlingszwischenprüfung statt, die folgendes Ergebnis zeitigte. Er wurden prämiert

Lehrlinge im ersten Lehrjahr:

mit dem ersten Preis: Hellmut Walocha, Lehrmeister E. Radomsky, Bobrek;
mit dem zweiten Preis: Georg Wlocka, Lehrmeister Franz Weirauch, Ratibor;
mit dem dritten Preis: Georg Walochnik, Lehrmeister W. Pschicholz, Oppeln.

Lehrlinge im zweiten Lehrjahr:

mit dem ersten Preis: Walter Wrobel, Lehrmeister Krüger, Beuthen O.-S.;
mit dem zweiten Preis: Günther Steuer, Lehrherr L. Kosmovsky, Mikultschütz;
mit dem dritten Preis: Georg Scherner, Lehrmeister Kalusche, Leobschütz;

Lehrlinge im dritten Lehrjahr:

mit dem ersten Preis: Johannes Sterz, Lehrmeister F. Sterz;
mit dem zweiten Preis: Josef Lokey, Lehrmeister E. Alker, Hindenburg O.-S.

Diplome erhielten die Lehrlinge Adolf Maslonka, Lehrmeister E. Alker, Hindenburg; Rieger, Lehrmeister P. Janetzka, Ziegenhals; Herrmann Christof, Lehrmeister Reichel, Leobschütz.

Goldarbeiterlehrlinge wurden prämiert:

mit dem ersten Preis: Paul Kudla, Firma Grimmig, Beuthen O.-S.;
mit dem zweiten Preis: Walter Bautscha, Lehrmeister Hellwig, Gleiwitz;
mit dem dritten Preis: Millota, Lehrmeister J. Kachel, Ratibor.

Das Diplom erhielt: der Lehrling Franz Langrzik, Lehrmeister J. Kachel, Ratibor.

Die Prämien, welche in Anweisungen in Höhe von 10, 5 und 3 Mk. bestanden, sind den Lehrlingen bereits überwiesen worden. Die Diplome erhalten die Prämierten nach Fertigstellung.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin-Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Einladung zur 4. Quartalsversammlung am Dienstag, den 22. Oktober 1929, abends 8 Uhr im Nollendorf-Kasino, Kleiststr. 41.

Tagesordnung:

1. Ein- und Ausschreiben der Lehrlinge.
2. Verlesen der Niederschrift.
3. Aufnahme neuer Mitglieder.
4. Bericht über die Gehilfenprüfung.
5. Mitteilungen des Vorstandes.
6. Wahl eines stellvertretenden Schriftführers.
7. Verschiedenes.

Die Herren Kollegen, die Lehrlinge neu eingestellt haben, werden gebeten, diese pünktlich um 8 Uhr zur Versammlung zu schicken und die Lehrverträge dem Obermeister zur Eintragung in die Stammrolle auszuhändigen.

Mit kollegialem Gruß

Gustav Ostwald, Obermstr. Josef Drechsel, Schriftf.

Die Uhrmacher- und Goldschmiede-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg Oberschl.

hält am 28. Oktober 1929, nachm. 4 Uhr, in Gleiwitz, Vereinslokal „Gaststätte Haase" ihre Quartalsversammlung ab. Die genaue Tagesordnung geht allen Mitgliedern in den nächsten Tagen zu. Der Vorstand.

Geschäftliche Mitteilungen

Die Korallenschleiferei Michele Villani, Fu Marco und Torre del Greco, die bereits in Bern (Schweiz) ein Verkaufsbüro besitzt, unterhält z. Zt. in Pforzheim, Marktplatz 10 II, Telefon 3406, ein Reiselager. Besonders für die dortige Industrie ist dies von Interesse und Fabrikanten, denen ein unverbindlicher Besuch

angenehm ist, werden gebeten, sich brieflich oder telefonisch an das Reiselager zu wenden. Von hier aus können auch alle aus Deutschland kommenden Bestellungen erledigt werden und werden hierdurch lästige Zollformalitäten vermieden. Jedenfalls bitten wir unsere Leser, sich bei einstellendem Bedarf in Edelkorallen und Kameen an die Firma Michele Villani zu wenden.

Zweifelhafte Reklame

Aus Flensburg erhalten wir nachstehenden Zeitungsausschnitt, aus dem allerdings nicht zu ersehen ist, welcher Zeitschrift er entnommen ist:

Leute, die der Beamtenschaft helfen wollen.

In einer Zeit, in der der Beamte zu den am meisten gehaßten Menschen gehört, in der er fast täglich geheime und offene Angriffe über sich ergehen lassen muß, berührt es um so angenehmer, daß es doch noch Leute gibt, die ihm helfen und ihn wirtschaftlich unterstützen wollen. So erhielt ich dieser Tage mit der Post ein Werbeschreiben der „Neuen Kreditwerbung für Beamte“ in Berlin-Oranienburg, dem ein Kredit-Scheckheft über 1000 Mk. beilag. Recht schmeichelhaft sagte das Werbeschreiben:

> „Wir erlauben uns, Ihnen auf Grund Ihrer wirtschaftlich wertvollen und gesellschaftlich einwandfreien Lebensstellung beiliegend ein Scheckheft über einen Einkaufswert von 1000 Mk. beizufügen ...“

In dem Scheckheft befanden sich Inserate von etwa 30 Flensburger Einzelhandelsgeschäften verschiedener Branchen. Ich erhielt durch das Scheckheft das Recht, bei ihnen Einkäufe bis zur Höhe von 1000 Mk. im Jahre zu machen, wobei ich nur 50 Prozent bar anzuzahlen hatte. Über den Rest wurden mir Ratenzahlungen zugebilligt, deren Höhe von Fall zu Fall mit dem betreffenden Geschäft zu vereinbaren wären. Wenn das eine Scheckheft für ein Jahr nicht ausreichen sollte, wurde mir ein zweites über weitere 1000 Mk. angeboten.

So verlockend das Angebot auch war, so bin ich doch nicht darauf eingegangen, sondern habe über dieses System der „Kundenwerbung“ etwas nachgedacht. Zunächst fragte ich mich, welches Interesse hat die Gesellschaft in Berlin-Oranienburg daran? Nach meinem Dafürhalten liegt für sie das Geschäft nur darin, daß sie in Flensburg Firmen gesucht und auch gefunden hat, die ihr für das Scheckheft Inseratenaufträge gaben. Die Einnahmen hieraus werden nicht nur die Kosten für die Inseratenwerbung, für den Druck der Scheckhefte und Werbeschreiben und für den Postversand ausmachen, sondern auch noch einen Gewinn für die Gesellschaft abwerfen; sonst wäre die ganze Sache doch kein „Geschäft“. Die Gesellschaft hat ja hinsichtlich ihrer Gewinnbemessung ziemlich freie Hand, denn es wird ihr kaum nachweisbar sein, ob sie ihre Werbescheckhefte an 1000 oder 20 000 Beamte richtet und daher wenig oder viel Spesen hat. Eigentlich müßte man zwar bei einer Kreditwerbung auch sehen können, wie die Kredite aufgebracht werden sollen. Das ist aber hier nicht der Fall; vermutlich überläßt man die Sorge hierfür den sich beteiligenden Firmen. Dann wäre der Ton bei der Kreditwerbung mehr auf die beiden letzten Silben zu legen.

In dem Werbeschreiben wird betont, daß nur die im Scheckheft angegebenen Geschäfte als gute Spezialgeschäfte für Lieferung in Frage kommen. Ist es nicht ein starkes Stück, in einer Stadt mit Tausenden von guten Spezialgeschäften nur die wenigen zu empfehlen, die eben für das Scheckheft ein Inserat aufgegeben haben? Wie will die Oranienburger Firma beweisen, daß gerade diese „gute“ Spezialgeschäfte sind? Der Firma scheint außerdem aber nicht bekannt zu sein, daß die Flensburger Beamtenbank Einrichtungen maßgebend beeinflußt, über die mit Recht gesagt werden kann, daß hier der Käufer gut bedient wird, und daß sogar ohne Kreditschecks in vielen dieser Geschäfte Ratenkäufe gemacht werden können!

Der Einsender meint dazu, daß die Dummen nicht alle werden, läßt aber offen, wer die Dummen sind, die Inserenten des Scheckheftes oder die Käufer, die auf die Inserate reagieren. Wir gehen wohl nicht fehl in unserer Ansicht, daß einer dem anderen nichts herausgibt, halten aber ein Werbemittel in dieser Form für unlauteren Wettbewerb. Wir wollen hoffen, daß sich Kollegen unserer Branche solcher Machenschaften nicht bedienen, so dringend notwendig eine Reklame an und für sich ist. Dieselbe muß aber immer mit vornehmen, unserer Branche würdigen Mitteln geführt werden, wollen wir nicht des Vertrauens der Kundschaft verlustig gehen.

Von Wirtschaft und Märkten

Ausdehnung der Baisse an den Metallmärkten.

Die flaue Tendenz hat innerhalb der Berichtszeit an den Metallmärkten nicht nur angehalten, sondern sich sogar teilweise noch ausgedehnt und auf die Preisbewegung einen entscheidenden Einfluß ausgeübt. Trotzdem die Wintersaison in der verarbeitenden Industrie begonnen hat und die amerikanischen Kupfergroßkonzerne vor etwa Monatsfrist durchweg günstige Berichte über die Entwicklung der Konjunktur in den Vereinigten Staaten ausgaben, ist sowohl in Europa als auch in Amerika ein Nachlassen des gesamten Metallrohstoffgeschäftes zu verzeichnen zu einer Zeit, wo sonst bereits die Eindeckungen der Konsumenten in größerem Stile begonnen hatten. Bei einigen Metallen, vorwiegend bei Kupfer, ist nach unserer Auffassung der Preis nur gehalten worden durch die scharfen Restriktionen, über die wir im besonderen noch berichten werden. Die allgemein ungünstige Wirtschaftslage, die zunehmende Versteifung der Geldmärkte und gewisse Ereignisse an den Börsen, wie der englische Finanzskandal, tragen noch mit dazu bei, um die ohnehin schon ungünstige Stimmung des Handels und der Industrie weiter zu verschlechtern.

Der Zinnmarkt hat sich nach vorübergehender leichter Erholung weiter verflaut. Es ist bekannt, daß für die Kursbesserungen, die zu Anfang des vergangenen Monats zu beobachten waren, nicht wirtschaftliche, sondern hauptsächlich spekulative Momente maßgebend waren. Das Londoner Kartell, an der Spitze die bekannte Anglo Oriental Co. versucht ja immer wieder durch sogenannte Interventionskäufe den Markt zu stützen und einen weiteren Preisrückgang zu verhindern. Wie wenig widerstandsfähig eigentlich der Zinnmarkt ist, geht daraus hervor, daß die Ende des vergangenen Monats eingetretene Besserung der statistischen Lage absolut keinen Einfluß auf die Preisbewegung ausgeübt hat. Man konnte sogar im Gegenteil zur selben Zeit, wo die Statistik bekannt wurde, ein erneutes Abbröckeln der Preise beobachten. Nach Strauß & Co. betrugen die Weltbestände am 31. August 25 878 und am 30. September 24 162 engl. Tonnen. Der Rückgang ist in der Hauptsache auf niedrigere Zufuhren aus den Straits zurückzuführen, die im August ca. 9000 Tonnen und im September nur annähernd 6 700 Tonnen betrugen. Man erwartet für Ultimo Oktober aber eine erneute Steigerung der Bestände. Die Zufuhren aus den Straits werden auf 9—10 000 Tonnen für den laufenden Monat geschätzt. Der Preis für Lokozinn ist in Amerika während der Berichtszeit von 44,25 auf

43.50 Cents gesunken. In England erholten sich die Preise vorübergehend und erreichten einen Kurs von ungefähr 199 zu 202 7/8 Pfund für Standard, um später unter dem Einfluß der allgemeinen Verflauung auf 196 5/8 zu 200 5/8 Pfund zu sinken. Hamburg war ebenfalls vorübergehend mit etwa 404 Mk. fester, ging aber dann für prompte Lieferung wieder bis unter 400 Mk. zurück.

Der Kupfermarkt zeigt zum Schluß der Berichtszeit nach vorübergehend starkem Kurseinbruch wieder leichte Erholung und eine Geschäftsbelebung, die aber hauptsächlich in stärkeren Rohkupferkäufen zum Ausdruck kam. Die Amerikaner sind an diesen Geschäften außerordentlich stark beteiligt, und die Verschiffungen von Rohware zum Zwecke der Raffination nach den Staaten haben zugenommen. In Kreisen des Kartells spielt man bereits wieder mit dem Plan einer Preiserhöhung, die absolut nicht berechtigt ist und der deutschen Wirtschaft bei der sehr großen Einfuhr aus dem Auslande nur eine neue Belastung einbringt. Nach Berechnungen der Frankfurter Metall-Gesellschaft betrug die Welterzeugung im Juli 160 273 metr. Tonnen, und im August nur 158 836. Wenn Warenknappheit eintreten sollte, so steht es ja der amerikanischen Kupferindustrie frei, die Einschränkung der Produktion wieder aufzuheben und soviel zu produzieren wie gebraucht wird. Die Gewinne beim Kupfergeschäft sind so außerordentlich, daß es absolut nicht notwendig ist, die Preise unnötig weiter in die Höhe zu treiben. Rohkupfer notierte in Berlin am 3. Oktober 147 zu 149 Mk., am 7. Oktober 146 1/2 zu 149 Mk., und am 9. Oktober 147 1/2 zu 150 Mk. Der Preis des Kartells blieb mit 18,30 Cents unverändert und die deutsche Elektrolytkupfernotierung ist mit 170 3/4 Mk. stabil geblieben.

Zink ist noch billiger geworden und das Angebot bleibt hier außerordentlich groß. Hüttenzink ist in Berlin innerhalb der Berichtszeit von 48 auf 46 3/4 Mk., und Feinzink von etwa 52 auf 51 Mk. gesunken.

An den Edelmetallmärkten ist eine Ausdehnung der Baisse zu verzeichnen, die allerdings nur den ohnehin schon schwachen Silbermarkt weiter empfindlich getroffen hat. Eine Prognose über die zukünftige Entwicklung der Silberpreise läßt sich nicht stellen. Es fällt sehr auf, daß die amerikanischen Produzenten, die doch sonst immer den Markt zu stützen versuchten, innerhalb der Berichtszeit nichts taten, um den starken Kurseinbruch zu verhindern. In der ersten Hälfte des laufenden Jahres ist die direkte Silbererzförderung in den Vereinigten Staaten und in Mexiko nach den Berechnungen der amerikanischen Büros etwas eingeschränkt worden, doch hat diese leichte Besserung der ungünstigen statistischen Lage auf die Preisbewegung absolut keinen Einfluß ausgeübt, denn wir haben gerade mit dem Beginn des zweiten Halbjahrs die schärfsten Preisverluste festzustellen. In den letzten Wochen wurde die Tendenz ganz entschieden beeinflußt durch eine Nachricht über bevorstehende neue Abgaben der indischen Regierung. Noch vor zwei Jahren haben die mit der Einführung der Goldwährung verbundenen Regierungsverkäufe keinen zu großen Einfluß auf die Preisbildung ausgeübt, weil damals verschiedene Faktoren vorhanden waren, die stützend auf den Markt wirkten. Auch die Spekulation hält sich außerordentlich zurück und nimmt verschiedentlich eher Verkäufe als Käufe vor. Am Platinmarkt blieb die Lage unverändert. Die südafrikanische Produktion ist nicht nur für reines Platinmetall, sondern auch für Iridium, Palladium und die übrigen Platinmetalle in letzter Zeit sehr ausgedehnt worden. Es soll dem dortigen Erzbergbau gelungen sein, seine Gestehungskosten wesentlich zu reduzieren, so daß zur Zeit trotz des im Verhältnis zum vergangenen Jahre zurückgegangenen Preises keine Gefahr mehr besteht. Der Konsum hält sich besonders in Deutschland weiter zurück, was, wie schon mehrfach betont, lediglich im Zusammenhang mit der allgemeinen Wirtschaftslage und mit der ungünstigen Konjunktur im ganzen Luxuswarengewerbe steht. Der jetzt in der Juwelierbranche erfolgte Zusammenschluß ist wohl als ein typisches Zeichen der veränderten Lage im ganzen Fach anzusehen. Gold hat sich nicht verändert, doch ist hier die Bewegung nach wie vor in der Hauptsache auf Umsätze für währungs- und münztechnische Zwecke zurückzuführen. Die Großhandelspreise für Feinmetalle hatten folgende Bewegung: New York: Platin 63 bis 67 Dollar, Silber am 1. Okt. 50,25, am 5. Okt. 50 und am 9. Okt. 49,625 Cents. Der Durchschnittspreis des Jahres 1914 betrug etwa 59,80 Cents. London: Silber für Loko und Lieferung am 1. Okt. 23 5/16 zu 23 3/8 d, am 7. Okt. 23 1/16 zu 23 3/16, am 10. Okt. 22 13/16 zu 23 1/16 d. Gold am 1. Okt. 84 sh 11 und am 8. Okt. 84 sh 10 1/2 d. Platin 13 1/4 zu 13 7/8 Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm. Berlin: Platin 7,50 zu 10 Mk. je Gramm, Feingold 2,80—2,83 Mk. je Gramm, Silber am 1. Okt. 69 zu 70,75 Mk., am 7. Okt. 68,50 zu 70,25 Mk. und am 10. Okt. 68 zu 69,75 Mk. je Kilo.

London (Mitte Oktober).

Der Markt ist belebt und es wird gut gekauft. Trotzdem muß man sagen, daß das Geschäft noch immer nicht den gehegten Erwartungen entspricht. Die neuerliche Diskonterhöhung wirkt sich natürlich auch auf dem Diamantmarkt aus.

Am geschliffenen Markt war Interesse für Fantasie-Modelle, wobei für Senale besondere Nachfrage vorlag, und zwar nur solche bester Qualität und Farbe. Lebhaft gewünscht waren Melees. Inferiore Sorten fanden leicht Käufer.

Der Rohmarkt ist gut von Händlern besucht. Besonders Großeinkäufer kamen zu einigen bemerkenswerten Transaktionen; während die kleineren oft unverrichteter Dinge wieder abreisen mußten. Fast alle Sorten waren gefragt. Die Preise hierfür hoch und fest.

Wie aus Südafrika berichtet wird, schüttet die Tanganyika Diamond eine Interimsdividende von 25 % aus.

Weiterhin betrug in der südafrikanischen Schleifindustrie die Produktion an geschliffenen Diamanten im Juni 292 237 Karat im Werte von 911 798 Pfund. Tätig waren zu dieser Zeit 17 Schleifereien, gegen 11 bei Beginn des Jahres. Ferner hat das reichste Diamantenfeld Südafrikas, der Hans Merenski-claim in der Alexanderbay, seine Produktion eingestellt. Dieser einzige Claim hat innerhalb zweier Jahre 1 Million Pfund an Diamanten gebracht. Andererseits hat man ein neues sehr reiches Feld entdeckt. Es erstreckt sich zwischen Port Nolloth und dem Cap und hat eine Länge von 300 km. Vorläufig ist dort aber das Graben von der Regierung noch verboten.

Antwerpen (Mitte Oktober).

Das Geschäft ist belebt und nicht unbefriedigend. Zahlreiche Auslandskäufer sind zu bemerken, doch meist Europäer.

Am geschliffenen Markt ist Interesse für kleinere Brillanten. Schöne runde Steine sind lebhaft gefragt. In Fantasie-

Edelmetallpreise

Berlin:	3. 10. 29	4. 10. 29	7. 10. 29	8. 10. 29	9. 10. 29	10. 10. 29	11. 10. 29	14. 10. 29	15. 10. 29	16. 10. 29
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	69.—/70.25	68.75/70.50	68.50/70.25	68.50/70.25	68.25/70.—	68.—/69.75	68.25/70.—	68.50/70.25	60.—/70.75	68.25/70.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	
Gold 1 kg „	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	—
Silber „ „	69.60/70.60 bis 72.10	69.20/70.20 bis 71.70	69.20/70.20 bis 71.70	69.—/70.— bis 71.50	68.60/69.60 bis 71.10	68.60/69.60 bis 71.10	69.—/70.— bis 71.50	69.20/70.20 bis 71.70	69.—/70.— bis 71.50	
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.00/28.20	2800/2820
Silber „ „	68.50/70.50	68.50/70.50	68.50/70.25	68.—/70.—	67.75/69.75	67.75/69.75	68.25/70.25	68.50/70.25	68.25/70.25	682.5/70.25
London:										
Platin Unze £	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	$13^{7}/_{8}$	
Gold „ sh	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	84/10	—
Silber „ d	$23^{1}/_{8}$	$23^{1}/_{8}$	$23^{1}/_{16}$	$22^{15}/_{16}$	$22^{15}/_{16}$	$23^{1}/_{16}$	$22^{15}/_{16}$	$23^{1}/_{16}$	$23^{3}/_{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 7. Okt. 1929 bis 13. Okt. 1929:	71.—	75.—	82.—
„ „ 14. „ 1929 „ 20. „ 1929:	71.—	75.—	82.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 17. Oktober 1929.	1 g M.	N as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

artikeln besteht großes Angebot; doch finden sich dafür wenig Käufer. Große Melees sind sehr begehrt, aber selten aufzutreiben. Für Smaragdschliff ist Interesse. Die gezahlten Preise lassen zu wünschen übrig.

Der Rohmarkt ist sehr fest. Für alle gangbaren Sorten ist Interesse vorhanden. Der Bortpreis, der seit einiger Zeit fest war, zog leicht an. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, daß die alluviale Produktion stark nachgelassen und somit das Angebot in Bort wieder einen normalen Stand erreicht hat. Gerüchtweise verlautet auch, daß das Syndikat plane, den Bortpreis um einen 1/2 Schilling heraufzusetzen.

Doch tut man gut, diese Nachricht mit einiger Vorsicht aufzunehmen.

Die Diamantenproduktion der im belgischen Kongo arbeitenden Compagnie Kasai brachte einen Rohgewinn von 31 Millionen Franken, gegen 25,7 Millionen im Jahre vorher und einen Reingewinn von 10,7 Millionen Franken, der zu Abschreibungen verwandt werden soll. Der Reservefonds hat nunmehr eine Höhe von 50 Millionen Franken erreicht.

Amsterdam (Mitte Oktober).

Am Beginn dieser Berichtsperiode war der Markt ziemlich belebt, er erfuhr aber dann eine Abschwächung. Noch immer sind vorwiegend europäische Interessenten anwesend, während die Reserve der Amerikaner weiterhin anhält. Sie beschränken sich nur auf den Einkauf des nötigen Bedarfs. Nachdem inzwischen der Senat seine Zustimmung zum neuen Tarifentwurf gegeben hat, kann man auch in Kürze damit rechnen, daß es im Abgeordnetenhaus zur Entscheidung kommt.

Am geschliffenen Markt ist wieder mehr Nachfrage nach Fantasieartikeln, vornehmlich Senale. Aber auch Piqués und Baguettes sind gefragt. Interesse war für Silvercape, wie Kwarten 5 und 6 per Karat. Lebhaft gewünscht waren Melees in mittleren und guten Qualitäten. Sonst finden die minderen Sorten schwierig Käufer. Schöne weiße Sizes waren unterzubringen. Für Smaragdschliff war lebhaftes Interesse. Für Zwei- und Dreigräner und höher bestand Nachfrage, sowohl in den billigen wie auch feinen Qualitäten. Kleine Ware war schwierig unterzubringen.

Das Rosengeschäft war zufriedenstellend; es bestand sehr lebhafte Kauflust. Verschiedene größere Abschlüsse sind zu verzeichnen.

Am Rohmarkt wurde viel Melee gekauft. Auch für Kloofsel war die Nachfrage lebhaft. Industrieware fand Käufer, während Halbfabrikate schwer abzusetzen waren. In Fantasieartikeln ließ das Interesse zu wünschen übrig. Große runde Ware ist noch unterzubringen. Die inferioren Rohsorten sind ebenfalls wieder etwas mehr begehrt.

Die Ausfuhr aus den Niederlanden nach den Vereinigten Staaten betrug im Monat September:

geschliffene Diamanten	19 463 Karat	im Werte von	2 132 187 doll.
Rohware	14 967 „	„ „ „	59 461 „
Industrieware	80 „	„ „ „	3 695 „

Nach den Philippinen wurden ausgeführt:
geschliffene Diamanten 347 Karat im Werte von 16 660 doll.

Wie kann eine völlige Abwanderung des europäischen Diamantschleifergewerbes nach Südafrika verhindert werden?

Im Rahmen des theoretischen Unterrichts, welcher die praktische Durchführung eines Versuchs zur Umschulung von Hanauer Diamantschleifern mit Unterstützung des Hanauer Arbeitsamtes auf den sogenannten „Fantasieschliff“ begleitete, sprach in einem Vortrag der Bevollmächtigte des Deutschen Metallarbeiterverbandes, Landtagsabgeordneter Karl Rehbein, über dieses für die deutsche Diamantindustrie außerordentlich bedeutungsvolle Thema. Wenn man einer Erörterung der gestellten Frage näher treten will, so begann der

Redner, muß man sich vor allem darüber klar sein, daß bei den unbegrenzten Möglichkeiten der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung unserer Zeit die Gefahr einer Abwanderung des Gewerbes in die südafrikanische Union, d. h. in das bedeutendste Gebiet der Fundstätte des Diamantrohstoffes, durchaus besteht, daß es aber eine große Zahl von Maßnahmen gibt, die dazu dienen können, dieser Gefahr zu begegnen. Nach einer kurzen Erläuterung der Entstehung des Problems schilderte Redner, wie auf Betreiben bedeutender internationaler Interessentenkreise rein merkantiles Bestreben den Gedanken einer weltbeherrschenden südafrikanischen Schleifereiindustrie praktisch zu verwirklichen versucht hat. In einer Gegenüberstellung der holländischen, belgischen und deutschen Industrie läßt sich, den europäischen Kontinent betreffend, klar die besonders schwierige Lage des deutschen Schleifereigewerbes gegenüber der Weltkonkurrenz erkennen. Für die vor dem Kriege in Deutschland hergestellte Marktware fehlt heute vollständig der Absatz; es wird gegenwärtig von dem Hauptkonsumenten, Nordamerika, eine ganz andere Art und Qualität des Schliffes verlangt, der die belgischen Betriebe in hohem Maße Rechnung tragen. Obwohl man, das muß gesagt werden, auch in Hanau von einer fortschrittlichen Entwicklung in der Qualität sprechen kann, ist es trotzdem nicht möglich, eine gleichmäßigere Beschäftigung des Hanauer Gewerbes zu erzielen. Während in Holland und Belgien nur wenige erwerbslose Diamantschleifer vorhanden, während im Bezirk von Oberstein-Idar gar keine Erwerbslose zu verzeichnen sind, haben wir in Hanau eine große Zahl ständig arbeitsloser Schleifer und die Hanauer Industrie ist ewig von Schwankungen beunruhigt. Legen wir uns die Frage vor: „Worin sind die Ursachen dieses Zustandes zu suchen?" so muß zunächst darauf hingewiesen werden, daß es die Interessen des Handels sind, die hier hemmend und schädigend wirken, daß die Industrie abhängig ist von Leuten, die wenig Fachverständnis besitzen, aber entscheidenden Einfluß auf die Verteilung des Rohstoffes haben. Dazu kommt, daß teilweise mangelhafte technische Organisation der Betriebe, ferner die unsinnige Dezentralisation der Schleiferei, die es fertig gebracht hat, die wenigen hundert Schleifer in Hanau auf fast hundert Produktionswerkstätten zu verteilen, die Vorbedingungen schafft, um gegenüber hochentwickelten Zentren in Rückstand zu bleiben. Der Redner betonte, daß auf diese Dinge hingewiesen werden müsse, wenn man von der Frage der Abwanderung als dem größeren Problem spreche. Die Beleuchtung der Hanauer Verhältnisse zeigt, so fährt Landtagsabgeordneter Rehbein fort, wo der Hebel anzusetzen ist. Die große und ernste Sorge um die Hebung der alten Industrie Hanaus, die zu zerfallen droht, wenn wir nicht klar erkennen, was das Gebot der Stunde ist, fordert, daß Arbeitgeber und Arbeitnehmer, die beide unter der gleichen Last seufzen, sich zu gemeinsamem Handeln zusammenfinden, um das Übel an der Wurzel zu packen. Denn wir haben in Hanau gegenwärtig einen Zustand, dessen Kennzeichen darin bestehen, daß weder die Schleifereibesitzer, noch die Schleifer irgendeinen nennenswerten Gewinn aus ihrer Arbeit ziehen, weil der Handel das Gewerbe beherrscht und seine Macht in einer Weise anwendet, die schließlich zum Zerfall führen muß. Der bisherige Erfolg der Umschulungsaktion auf den Fantasieschliff hat gezeigt, daß in jeder Werkstätte, die beteiligt war, nach einem anderen System geschliffen wird. Er hat ferner erkennen lassen, daß die theoretischen Grundlagen, welche notwendig sind, um der Struktur des Rohstoffs entsprechend die beste Methode beim Schleifen anzuwenden, vielfach fehlen. Durch die Umschulung und ihr Ergebnis zeigt sich im kleinen Ausschnitt, was im großen nottut. Zusammenfassung der verzettelten Kraft in einige größere Betriebe, in denen nach einem bestimmten System bei rationeller Teilung der Arbeit und unter Leitung weitblickender Fachkräfte gearbeitet wird, und eine großzügige, theoretisch und praktisch zweckmäßig aufgebaute, nach den modernsten Erkenntnissen geleitete Ausbildung der Lehrlinge in Lehrwerkstätten, die, der Neuzeit entsprechend, in dem kommenden Akademiebüro einzurichten sind. Wenn es gelingt, in dieser Richtung zu einheitlichem Handeln zu gelangen, dann wird auch die Hanauer Diamantindustrie besseren Zeiten entgegengehen und mit dazu beitragen, daß die Gefahr der Abwanderung des europäischen Schleifereigewerbes geringer wird.

Gemeinsame Absatzförderung deutscher Wertarbeit durch Industrie und Fachhandel.

NBD. Die gemeinsame Arbeit von Fachhandel und Industrie für die Pflege des Absatzes von Qualitätswaren hat durch die eben bekanntwerdende Vereinigung der Zeitschriften: „Blätter für Wertarbeit, Kunst und Kunstgewerbe, Nürnberg", Organ des Großeinkaufsverbandes Nürnberger Bund, Nürnberg-Essen-Berlin und „Die Schaulade deutscher Wert- und Kunstarbeit", Organ der keramischen Industrie, einen starken Antrieb erfahren. Als Herausgeber der vereinigten Zeitschrift, die unter dem Titel: „Die Schaulade", vereinigt mit „Kunst und Kunstgewerbe" (Nürnberger Bund) in Bamberg erscheinen wird, zeichnen J. A. Meisenbach, Bamberg, und Dr. R. Ostermeier, Nürnberg. Beide Zeitschriften, „Kunst und Kunstgewerbe" (10. Jahrgang) und „Schaulade" (5. Jahrgang) hatten sich großer Beliebtheit erfreut und können nun infolge der Vereinigung sich umso wirkungsvoller für die Qualitätsförderung einsetzen. Das erste Heft ist soeben erschienen und ist in seinen Geleitworten der Herausgeber und Schriftleitung, von Führern des Handels und der Industrie wegweisend für die Zusammenarbeit der beiden Wirtschaftszweige, die sich nunmehr auf alle Hausratindustrien erstrecken soll.

Monatssteine.

Januar: Hyazinth und Granat, orangerot-rot.
Februar: Amethyst, violett.
März: grün Jaspis-Heliotrop und grüner Turmalin, grün und rot getupft, grün.
April: Saphir und Diamant, blau-hellblau-blauweiß.
Mai: Smaragd und grün Beryll, smaragdgrün.
Juni: Chalcedon und Mondstein, wogend hellbläulich-lila, rosaweiß.
Juli: Rubin und Karneol, feurigrot.
August: Sard-, Karneol-, Chalcedononyx (als Gemme oder Siegelstein graviert), mehrschichtig und mehrfarbig.
September: Chrysolith-Perridot-Olivin und Chrysoberyll und gelbgrüner Saphir, gelblich-grünlich.
Oktober: Aquamarin und Opal, wasserfarbig-bläulich-grünlich schillernd.

November: Topas, feurig goldgelb.

Dezember: Türkis und Chrysopras, lichtblaugrün.

Diese Tabelle ist erstellt von der Arbeitsgemeinschaft, Handelskammer Idar-Oberstein, Reichsverband deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede, Handelskammern Hanau, Pforzheim, Schwäb. Gmünd.

Es ist zu begrüßen, daß von maßgebender Stelle aus der seitherigen Unsicherheit ein Ende gemacht wird, die darin bestand, daß von verschiedenen Seiten verschiedene Zusammenstellungen empfohlen wurden. Diese Tabelle, welche auch internationale Geltung hat, beseitigt alle Zweifel und wir bitten unsere Leser, sich bei allen vorkommenden Fällen hieran zu halten.

Bücherbesprechung

Der neue Lebram-Katalog für 1930 ist soeben erschienen und reiht sich seinen Vorgängern in würdiger Weise an. Schon der neuzeitliche Umschlag gibt ihm eine durchaus künstlerische Note und macht ihn zur Vorlage an die Kundschaft und als vornehmer Schmuck für den Ladentisch geeignet. Dem modernen äußeren Gewand, das den Artikeln gemäß in Gold- und Silberdruck auf graublauem starken Karton ausgeführt ist, entspricht die gesamte innere Ausstattung. Auf 160 Seiten chamois Kunstdruckpapier wird eine kaum zu übertreffende Auswahl geboten und die einwandfreie drucktechnische Wiedergabe der künstlerischen Klischees läßt nichts zu wünschen übrig. Wie auch in den früheren Ausgaben ist der Einkaufspreis in dem bekannten Schlüsselwort, und der Verkaufspreis in Zahlen beigefügt, so daß der Katalog dem Kunden unbedenklich zur Auswahl in die Hand gegeben werden kann. Es ist für den Juwelier und Uhrmacher eine wertvolle Ergänzung des Lagers und ein Hilfsmittel beim Verkauf, das in seiner Wirkung kaum überboten werden kann. Bemerkenswert ist, daß den einzelnen Arten Schmuck eine photographische Personenaufnahme vorangestellt ist, welche die Verwendung des betreffenden Schmuckes in anschaulicher Weise zeigt. Der neuzeitlichen Schmuckeinstellung ist in weitgehender Weise Rechnung getragen worden und einige bunte Tafeln lassen erkennen, daß der moderne Schmuck der Dame besonders farbenfreudig ist, wobei nur an die Chokers erinnert sei. In dem Katalog ist jeder Kunstrichtung Rechnung getragen und bei seiner Vielseitigkeit wird ein jeder etwas Passendes finden, trotzdem er noch lange nicht alle Artikel der Firma Lebram enthält. Durch die Unterhaltung von Zweigstellen in Pforzheim und in Schwäb. Gmünd ist die Firma stets auf dem laufenden und nicht allein in der Lage sofort liefern zu können, sondern auch jedem Wunsch, selbst wenn es sich um Ausnahmsartikel und Sonderbestellungen handelt, gerecht zu werden. Alles in allem, Ausstattung, Zweckmäßigkeit und Vielgestaltigkeit machen den neuen Lebram-Katalog zu einem schätzenswerten Mitarbeiter des Juweliers und Uhrmachers, da er den Käufer beratet und zum Kauf anregt. Der Katalog steht Interessenten zur Verfügung und wir bitten dieselben, sich direkt mit der Firma Richard Lebram, Berlin SW 19, Wallstraße 15/15a, in Verbindung zu setzen.

Wehlack, Gustav, Gewerbe-Oberlehrer, Berlin. Fachkunde für das Edelmetallgewerbe. Verlag L. Oehmigke's Verlagsbuchhandlung, Berlin SW 61, Gitschinerstr. 106a. Preis geb. Mk. 2,80.

Das vorliegende, für den Unterricht an Berufs- und Fachschulen und zur Vorbereitung auf die Gehilfenprüfung gedachte Werkchen wird seinen Zweck erfüllen, ja über diese Kreise hinaus wird es dem Fachmann allgemein willkommen sein. Zu begrüßen ist die knappe Form, die entkleidet von allem überflüssigen Drum und Dran, überaus sachlich wirkt. Diese Fachkunde meistert die umfangreiche Materie und man merkt dem Verfasser an, daß er infolge seiner langjährigen Tätigkeit weiß, worauf es ankommt.

Der erste Abschnitt behandelt die Metalle und ihre Legierungen, der zweite die Hilfsmaterialien, der dritte die Edelsteine. Den Techniken sind die beiden folgenden Abschnitte gewidmet und in allen berührt die knappe klare Sprache wohltuend.

Das Buch stellt ohne Zweifel eine wertvolle Bereicherung der Fachliteratur dar und kann allen Fachgenossen aufs beste empfohlen werden. Es kann auch durch unseren Verlag zum Originalpreise bezogen werden.

Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands e. V.

An die Herren Mitglieder der Besteckpreis-Konvention zur gefälligen Kenntnisnahme und zur Beachtung!

Der Vorstand der Besteckpreis-Konvention hat, hierzu ermächtigt durch Beschluß der Mitglieder-Versammlung vom 19. 4. 29 und einem Wunsche des Reichsverbandes deutscher Juweliere folgend, einstimmig beschlossen: Das am 19. 4. 29, Jrl.-Nr. 109/1929, beschlossene Propagandaverbot wird wie folgt geändert:

„Verkaufsbedingung des Verbandes der Silberwarenfabrikanten Deutschlands, Unterverband Besteckpreis-Konvention, ist:

Jede öffentliche Preispropaganda in irgendwelcher Form, einschließlich

Schaufenster-Propaganda

für den Detailverkauf echt silberner Bestecke mit Aufschlag unter DS% auf den Konventionspreis, ist untersagt. —

Bei allen ihm bekannt gewordenen Verstößen gegen dieses Verbot, wird der Verbands-Vorstand beim Herrn Vorsitzenden des Kartellgerichtes die Erlaubnis zur Verhängung der Lieferungssperre für Bestecke nachsuchen. —

Nach erfolgter Genehmigung, wird diese Sperre von allen Mitgliedern der Besteckpreis-Konvention gegenüber den namhaft gemachten Abnehmern verhängt und durchgeführt (vgl. § 4, Abs. 7 der Satzung). —

Wir bitten alle Mitglieder, hiervon Kenntnis zu nehmen.

Hochachtungsvoll

Der Vorstand der Besteckpreis-Konvention

i. A. Otto Mosgau.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Auszeichnung

Schwäb. Gmünd. In der neuesten Augustnummer der internationalen Kunstzeitung „Gebrauchsgraphik" veröffentlicht der Herausgeber, Professor H. K. Frenzel, Berlin, der künstlerische Leiter der diesjährigen Weltreklameschau, in großer Aufmachung zwei Bilder der neuen Standarte des Gesangvereins „Gamundia", Gmünd. H. K. Frenzel schreibt u. a. darüber: „Der Goldschmied Fritz Möhler ist einer der wenigen Goldschmiede Deutschlands, die heute noch handwerklich-künstlerisch arbeiten. Auch auf anderem Gebiete hat er eine Reihe von Werken

der Goldschmiedekunst geschaffen, die den besten Werken des Mittelalters gleichzustellen sind." Auf Veranlassung des Direktors des Grassi-Museums, Professor Dr. Graul, ist die Standarte zur Zeit bei der Neueröffnung der Kunstgewerbe-Museums in Leipzig ausgestellt.

Jubiläen.

Pforzheim. Die Bijouterie- und Kettenfabrik Th. W. Herbstrith, die mit zu den angesehensten Betriebsstätten der Pforzheimer Haupt-Industrie zählt, konnte ihr 25-jähriges Bestehen feiern.

Mit berechtigtem Stolze kann Herr Theodor Herbstrith auf den Werdegang der von ihm begründeten Ketten- und Bijouteriefabrik zurückblicken. Als Sohn des damals im alten Rathause wohnenden Uhrmachers Herbstrith geboren, begann er seine kaufmännische Lehre bei Knoll & Pregizei und ging dann ins Ausland, nach England und Frankreich. In die Heimat zurückgekehrt, war er noch eine Zeitlang als Kaufmann bei der Firma Fr. Speidel tätig, bis er sich 1904 selbständig machte. Kurz vor Kriegsausbruch trat auch sein Bruder Hugo in das aufstrebende Geschäft ein. Beide Brüder zogen im August 1914 ins Feld und machten den ganzen Krieg mit. Während dieser vier Jahre konnte der Betrieb, allerdings mit nur wenigen Arbeitskräften, aufrecht erhalten werden. Heimgekehrt, gingen beide Brüder mutig und tatkräftig an den Wiederaufbau ihres Geschäftes. Ihre zähe Ausdauer war von Erfolg gekrönt, das Geschäft hob sich zusehends und heute beschäftigt die Firma — deren Räume sich jetzt im Hause Badgasse 12 befinden — rund 150 Arbeiter und Angestellte.

Hamm, Westf. Die Firma P. Assemacher, Uhren-, Gold- und Silberwarengeschäft, Bahnhofstr. 47, blickte auf ein 35 jähr. Bestehen zurück.

Magdeburg. Das Gold- und Silberwarengeschäft der Geschwister Hübner, Breiter Weg 129, besteht jetzt 75 Jahre. Das Geschäft wurde 1854 von dem Vater, Juwelier Albert Hübner, gegründet und wird von den Töchtern weitergeführt.

Lübeck. Sein 25 jähr. Geschäftsjubiläum feierte Uhrmacher und Juwelier Adolf Hübner, Fünfhausen 13.

Berlin. Frl. Helene Klück beging ihr 25 jähr. Jubiläum als Verkäuferin in dem Uhren- und Goldwarengeschäft Gustav Kapski, Steglitz, Albrechtstr. 2.

Magdeburg. Sein silbernes Geschäftsjubiläum beging Juwelier und Goldschmiedemeister Walter Heller, Halberstädter Str. 50.

Magdeburg. Die Firma A. Kempfe Nachf., Inhaber Ferdinand Franz, Juwelier, Berliner Str. 33, besteht seit 75 Jahren.

Bremen. Das 25 jähr. Geschäftsbestehen feierte Juwelier Karl Müller, Landwehrstr. 92.

Vater des jetzigen Inhabers gegründet.

Elberfeld. Das 40 jähr. Bestehen feierte die Uhren- und Goldwarenhandlung Friedrich Schüssler, Bachstr. 91.

Erfurt. Nachträglich wird bekannt, daß der Obermeister der hiesigen Zwangsinnung der Gold-, Silberschmiede und Juweliere, Kollege Georg Denner, am 16. ds. Mts. seine silberne Hochzeit feierte und am 20. ds. Mts. sein 25 jähr. Geschäftsjubiläum begehen kann. Die Innung gratuliert zu diesem Doppeljubiläum aufs herzlichste und schließen wir uns diesem Glückwunsch an. Möge es Herrn Denner nebst Gattin vergönnt sein, noch das goldene Jubiläum in voller Frische zu erleben.

Gestorben.

Pforzheim. Fabrikant Richard Dietrich, Inhaber der Firma Wilhelm Dietrich, im Alter von 37 Jahren.

Stuttgart. Goldarbeiter Gustav Walz.

Berlin. Albert Loeske, Gründer und Inhaber der Firma Dr. Otto Burchard & Co. G. m. b. H., Kunstgewerbl. Gegenstände, sowie Chef der Margraf & Co. G. m. b. H., Juwelen, Unter den Linden 21.

Geschäftsverlegungen.

Stuttgart. Die Firma E. Klein & Co., Juweliere, verlegte ihre Geschäftsräume von Königstr. 62 nach Poststr. 6.

Münster i. W. Uhrmacher Chr. Wippo verlegte sein Uhren- und Goldwarengeschäft nebst Reparatur-Werkstatt von Salzstr. 13 nach Clemensstr. 16/17.

Berlin. Die Geschäftsräume der Fa. Arno Koppel, Juwelen-, Gold- und Silberwaren-Großhandlung, Alleinvertretung und Lager der Fa. Lange & Günther, Besteckfabrik, Lichtenstein-Callnberg, befinden sich jetzt SW 19, Friedrichsgracht 50; Telefon: E 1. Berolina 4159.

Verschiedenes.

Pforzheim. Die Firma Robert Kraft, A.-G., Pforzheim, Fabrik feiner Alpacca- und Silberwaren, hat von der in Liquidation befindlichen Firma Robert Ungerer die gesamten Fabrikationseinrichtungen käuflich erworben. Hierdurch erfährt das Fabrikationsprogramm der Firma Robert Kraft eine Erweiterung und sind die der bisherigen Firma Robert Ungerer zugedachten Aufträge für die Folge an die Firma Kraft zu überschreiben.

Hamburg. Die Firma Ludwig Sülter, Gold- Silber- und Juwelengeschäft, Kolonnaden 14. In die Kommanditgesellschaft ist Heinrich Emil Johannes Max Grell, Goldschmied, als persönlich haftender Gesellschafter eingetreten. Seine Prokura ist erloschen.

Frankfurt a. M. Die Firma Bijouteriewaren-Handelsgesellschaft m. b. H., Kettenhofweg 11. Hermann Ehrlich ist nicht mehr Geschäftsführer. Dr. rer. pol. Fritz Amberger ist zum Geschäftsführer bestellt.

Pforzheim. Kayser & Keinarth, Bijouteriefabrik. Das Geschäft ist mit der Firma auf Friedrich Kayser übergegangen. Prokura ist erteilt an Ehefrau Ida Kayser.

Aus Innungen und Vereinen

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung zu Berlin.

Am Sonnabend, den 5. Oktober 1929, hatte die Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung ihre Mitglieder und Freunde zu einer Wohltätigkeitsfeier in die Räume der Ressource geladen. Der Ruf war nicht ohne Widerhall geblieben, denn als der Obermeister im festlichen Schmuck der goldenen Innungskette die Vertreter der befreundeten Organisationen sowie alle Anwesenden herzlichst begrüßte, gab er seiner Freude darüber Ausdruck, daß der Einladung so zahlreich Folge geleistet worden sei. Besondere Freude erwecke der gute Besuch deswegen, da es der Innung nun wieder vergönnt sei, von dem guten finanziellen Ergebnis der Veranstaltung ihren Unterstützungsbedürftigen bzw. deren Hinterbliebenen wie alljährlich eine ganz besondere Weihnachtsfreude zu bereiten. Hoffend, daß im nächsten Jahre zur 375jährigen Jubelfeier der Kreis der Erschienenen noch zahlreicher sein möge, wünscht der Obermeister Jung und Alt zum heutigen Abend viel Frohsinn und Kurzweil. Dank der vorzüglichen Vorarbeit des Vergnügungsausschusses, der es nicht nur verstanden hatte, eine wertvolle Tombola zu veranstalten (den edlen Spendern nochmals herzlichsten Dank), sondern auch eine sehr gute Musik zur Stell ehatte, konnten Müdigkeit und Unlust niemals aufkommen. Außerdem wurden den Anwesenden sehr nette Konzertvorträge und Rezitationen zu Gehör gebracht, die allgemein wohlverdienten Beifall fanden. Bis in den grauen Morgen hinein herrschte eitel Wonne und Fröhlichkeit und nur schweren Herzens wurde Abschied genommen von der Stätte des Frohsinns und der Geselligkeit.

Uhrmacher-, Optiker- und Goldschmiede-Zwangsinnung für die Kreise Stade, York und Kehdingen.

Innungsversammlung am 14. Oktober 1929 im Stader Klubhaus. Die Versammlung wurde 4¹/₄ Uhr von Herrn Obermstr. Koll. Becker eröffnet. Anwesend waren 23 Mitglieder. Zuerst gedachte der Obermstr. unseres Koll. Louis Thölecke, Stade, als staatlich geprüfter Optiker und begrüßte den Koll. Hans Michelsen, Buxtehude, als neues Mitglied. Tagesordnung, Punkt 1: Ausdehnung der Innung auf das Optikerhandwerk, welches vom Obermstr. bekanntgemacht wird, und womit auch Punkt 3, Anfertigung der Statuten, erledigt ist. Punkt 2: Wahl eines Ausschusses über Lehrlingsstreitigkeiten. Hierzu wurden gewählt die Kollegen L. Thölecke, W. Lehne und O. Hahn, sowie die Gehilfen L. Lorenzen, P. Klüssendorf und W. Schmelke. Punkt 3 ist schon vom Obermstr. erwähnt worden. Punkt 4: Verschiedenes. Antrag eines Kollegen über Verlegung des Versammlungstages. Der Antrag wurde bis zur nächsten Versammlung vertagt und soll dann mit auf die Tagesordnung. Die eingegangenen Schreiben wurden verlesen und bekanntgegeben. Ferner bittet die Innung darum, beim Zentralverband Halle vorstellig zu werden wegen Übernahme der Sterbekasse der Uhrmacher-Verbände Norden und Hamburg. Sodann folgte noch eine große Aussprache über Kassenbrillen. Schluß 6¹/₂ Uhr.

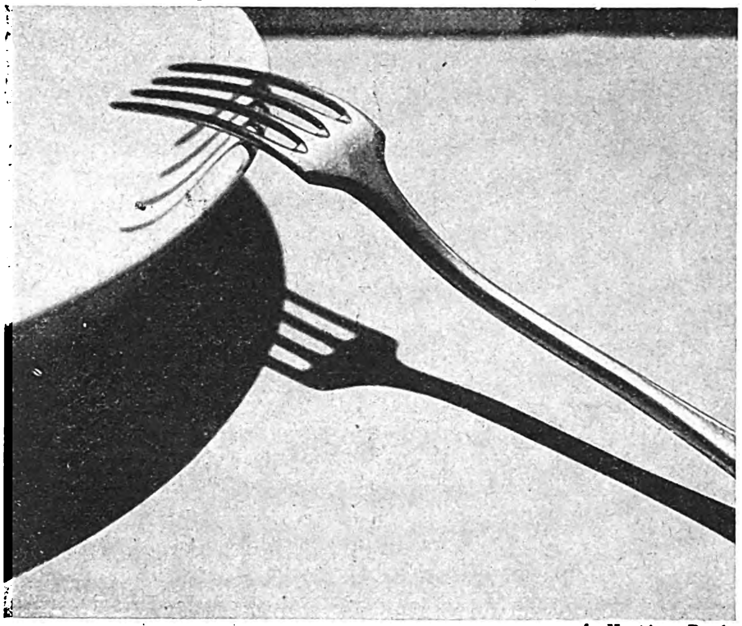
C. Torborg, Schriftführer.

Oberschlesischer Provinzialverband der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz

Am 29. September 1929 hielt der Oberschlesische Provinzialverband der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz, seinen achten Verbandstag in Beuthen O.-S. ab. In der dieser Tagung vorhergehenden Vorstandssitzung wurden interne und verwaltungstechnische Besprechungen gepflogen. Eine besondere Weihe erhielt diese Vorstandssitzung durch die Anwesenheit des Vertreters und Vorstandsmitgliedes des Zentralverbandes, Herrn Obermeister Bruno Gohlke, Berlin und unseres Ehrenmitgliedes, Herrn Ehrenobermeister Richard Berndt, Kattowitz. Als Preise für die Lehrlingszwischenprüfung stifteten die Oberschlesischen Innungen zusammen 65 Mk. Außerdem die Firma Steinmetz & Lingner, Leipzig 40 Mk. und die Badische Uhrenfabrik 20 Mk. für die Lehrlinge. Zusammen wurden der Prüfungskommission 125 Mk. zur Prämierung zur Verfügung gestellt. Die Kommission tagte zu gleicher Zeit in einem gesonderten Zimmer und ist der Erfolg dieser Prüfung an anderer Stelle berichtet. Für die Verbandskasse stiftete die Firma J. Wittenberg, Breslau, 50 Mk. Allen Spendern sei auch an dieser Stelle herzlichst gedankt. Über die Organisation der Uhrmacherfachklassen an den Berufsschulen und die Antwort der Regierung wird eingehend beraten. Es wird ein Antrag angenommen, der die Höchstzahl der Uhrmacher und Goldschmiedelehrlinge in einem Handwerksbetrieb auf drei festsetzt. Dieser Antrag wird an die Handwerkskammer Oppeln und an den Zentralverband geleitet. Die Garantiescheine der Fabriken werden abgelehnt und die Garantiescheine des Zentralverbandes zur Anschaffung empfohlen. Die Garantie für neue Uhren darf 12 Monate nicht überschreiten. Auch dieser Beschluß soll an den Zentralverband weiter geleitet werden. Hierauf fand diese Vorstandssitzung, die um 10¹/₂ ihren Anfang nahm, um 13¹/₂ ihr Ende. Auch die Prüfungskommission, die zu gleicher Zeit mit der Vorstandssitzung anfing, endete erst nach der Vorstandssitzung und wurde von Kollegen Janetzka, Ziegenhals, geleitet.

Der Verbandstag war gut besucht und wurde dem Oberschlesischen Provinzialverband vom Obermeister W. Krüger, Beuthen O.-S., als Vorsitzender der ortsansässigen Innung, herzliche Begrüßungs- und Willkommensworte gewidmet, hierauf eröffnete der Verbandsvorsitzende, Kollege J. Poerschke, Gleiwitz, die Tagung des achten Verbandstages des Oberschlesischen Provinzialverbandes der Uhrmacher und Goldschmiede. In seinen Ausführungen begrüßte er den Vertreter und Vorstandsmitglied des Zentralverbandes, Herrn Obermeister Bruno Gohlke, Berlin, Herrn Stadtrat a. D. Hofbauer als langjährigen Vorsitzenden der Meisterprüfungskommission für das Uhrmacherhandwerk in der Provinz Oberschlesien und alten Freund des Beuthener Handwerks, den Beauftragten der Handwerkskammer Oppeln, Herrn Schornsteinfegermeister Preisner, Hindenburg O.-S., Herrn Gewerbeoberlehrer Polte, Hindenburg O.-S. und die Herren von der Tagespresse. Der Herr Vorsitzende erwähnte, daß es das erstemal ist, daß ein Vertreter unserer Spitzenorganisation unserer Tagung beiwohnt. Gerade unsere Provinz Oberschlesien mußte dem Zentralverband ein dankbares Arbeitsfeld sein. Mag sein, daß infolge der Grenzziehung unsere Kollegen so schwer leiden, daß die Beiträge nicht mit der erwünschten Präzision eingehen, so müßte dem Zentralverband gerade dieses Veranlassung geben, ein Augenmerk auf diesen schwer geprüften Landteil, auf O.-S., richten und seine Hilfe dem schwer geprüften O.-S. zukommen zu lassen, und durch einen Offizialvertreter zu jeder nur denkbaren Veranlassung vertreten sein. Nachdem der Vorsitzende noch die anwesenden Damen als Zierde und Schmuck des Verbandstages begrüßte, gingen seine Ausführungen aus in ein Hoch auf das deutsche Vaterland, den Zentralverband, den Provinzialverband und die Innung Beuthen O.-S. Hierauf berichtet der Schriftführer, Kollege Alker und verliest den Tätigkeitsbericht für das Jahr 1928/29. Hieraus entnehmen wir, daß der Verband 210 Mitglieder in sich vereinigt. 62 Kollegen sind in den Innungen Neiße und Kreuzburg organisiert. Diese gehören nicht zum O.-S.-Provinzialverbande, sondern zum Verbande schlesischer Uhrmacher, Breslau. 20 Uhrmacher und Goldschmiede sind in dem Bezirk der freien Uhrmacherinnung Neiße und im Kreise Oberglogau noch gar nicht organisiert. An Eingängen waren 210 und an Ausgängen 200

Mit dem **1. Preis** *in Gruppe III ausgezeichnetes Inserat*



A. Kertész, Paris

zu vermerken. Hierbei sind die Einladungen, die in mehreren Fällen an die 200 herankamen, nicht mit eingerechnet. Zur Reichstagung wurden vier Anträge gestellt, die einen guten Teilerfolg hatten. Dieses Jahr erhielt der Verband sein erstes Ehrenmitglied in der Person des Ehrenobermeisters Richard Berndt, Kattowitz. Unsere Lehrlingsstatistik ist von 118,6 % auf 95 % gesunken. Die Lehrlingszwischenprüfung ist erfreulicherweise gut beschickt gewesen, und konnten Preise im Gesamtwerte von 72 Mk. an die Lehrlinge verteilt werden. Die Kassenprüfer fanden die Kasse in Ordnung und beantragten Entlastung, was auch die Versammlung beschloß. Der Haushaltplan wurde mit 380 Mk. in Einnahme und Ausgabe angenommen. Kollege Janetzka erstattete den Bericht der Lehrlingszwischenprüfung, der an anderer Stelle wiedergegeben worden ist. Hierauf hielt Herr Gewerbeoberlehrer Polte einen Vortrag über die Entwicklung der Berufsschulen, in besonderem für die Uhrmacher und Goldschmiedelehrlinge in der Provinz Oberschlesien. An Hand von alten Zeichnungen aus Uhrmacherklassen zeigte der Redner wie viele es wollten und wie wenigen es gelang, den Uhrmacher- und Goldschmiedelehrlingen ersprießliches zu lehren. Es würde zu weit führen, einzelnes anzuführen, aber die rege Aussprache zeigte wie notwendig es ist, den Meistern immer und immer wieder zuzurufen, kümmert euch um eure Lehrlinge, die ihr der Berufsschule anvertraut. Die Ausführungen wurden von den Anwesenden mit viel Interesse aufgenommen. Stürmischer Applaus lohnte den Redner. Hierauf erhielt der Vertreter des Zentralverbandes das Wort zu seinem Thema: „Die Arbeit des Zentralverbandes im Interesse der Uhrmacher." Seine lehrreichen und aufklärenden Worte fanden bei allen Anwesenden guten Widerhall. Es wurde der Wunsch ausgesprochen, öfter einen Herrn des Zentralverbandes nach hier zu bitten, damit dieser Herr aufklärend und interessierend auf die Kollegen einwirke. Über das Versicherungswesen, besonders über die Frankfurter und die Neue Frankfurter, sprach Herr Generalinspektor Bruck, Breslau. Seine Ausführungen wurden nach einem kurzem Wortgefecht zur Kenntnis genommen. Nun folgte die Wahl des Vorsitzenden. Den Wahlakt leitete der zweite Vorsitzende des Verbandes, Obermeister Fritz Heller, Ratibor. Wiedergewählt wurde einstimmig per Akklamation der bisherige Vorsitzende. Uhrmachermeister Johannes Poerschke, Gleiwitz. Der Gewählte nahm die Wahl an. Als Vorort für den nächsten Verbandstag wurde Oppeln bestimmt. Anfragen bezüglich der Einrichtungen des Zentralverbandes wurden von den Vertreter des Z.-V., Obermeister Gohlke, beantwortet. Es wurde empfohlen, innerhalb des Provinzialverbandes eine Begräbnishilfskasse einzurichten. Weitere Anträge waren nicht eingegangen und Ehrenobermeister Schneider, Beuthen O.-S., lud die Anwesenden ein, sich an den von der Innung gebotenen Abendunterhaltungen, welche die Innung Beuthen für die Kollegen veranstaltet, recht reichlich zu beteiligen. Hierauf dankte der Vorsitzende der Innung Beuthen O.-S. für ihre Mühe und Arbeit, die im Interesse des Unterverbandes geleistet worden ist, und schloß mit Dank an die Kollegenschaft den wohlgelungenen achten Verbandstag des Oberschlesischen Provinzialverbandes der Uhrmacher und Goldschmiede, allen Anwesenden einen recht vergnügten Abend wünschend.

J Poerschke, 1. Vorsitzender. E. Alker, Schriftführer.

Fachschulnachrichten

Die Sammlung von Werbemitteln an der Gmünder Höheren Fachschule

konnte in letzter Zeit manchen interessanten Zuwachs buchen, der dem Interesse der Freunde dieses Arbeitsgebietes zu danken ist. Die Firmen Moritz Stumpf & Sohn, Danzig, W. Baltensperger, Zürich, Godet & Sohn, Berlin, Gebr. Friedländer, Berlin, K. Schülling, Ellwangen übersandten ihre aus Anlaß eines Geschäftsjubiläums erschienenen Chroniken. Die Juweliere Ernst Treusch, Leipzig, W. Ruhdolf, Hamburg, Franz Richter, Emden, Heinz Bernhard Buchholz, Züllichau, F. Duncker, Halle übermittelten uns ihre Werbedrucksachen. Die Firmen Franz Witzky, Elbing und A. Stotz, Heilbronn gaben Proben neuartiger Dekorationskunst zu der Sammlung von Schaufensterfotos. Werbedrucksachen allgemeiner Art steuerte in liebenswürdiger Weise Hofjuwelier Wilm, Berlin, dem die Fachschule manche wertvolle Anregung verdankt, bei.

Der Beginn des Werbefeldzugs für das Weihnachtsgeschäft steht vor der Tür. Erfreulicherweise wird überall gerüstet, die Propaganda für Schmuck und Edelgeräte mit modernen künstlerischen Ausdrucksmitteln zu führen. Da mag eine Wiederholung der Bitte an alle Herausgeber solcher Schriften und Drucksachen angebracht sein, diese in einem oder zwei Exemplaren der Gmünder Werbeschriftensammlung zuzuweisen, wo sie als wichtiges Material für den Unterricht und Statistik die Fülle neuzeitlicher Anregungsmittel vermehren helfen.

Steuer- und Wirtschaftskalender für November 1929.

5. November: Ablieferung der für die Zeit vom 16.—31. Okt. einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen, sofern Ablieferungsverpflichtung durch Überweisung vorliegt. Haben in diesem Falle die Abzüge in der ersten Hälfte des Monat Oktober den Betrag von 200 Mk. nicht überstiegen, so sind auch diese jetzt an die Finanzkasse abzuliefern. Alle Arbeitgeber, die die Beträge nicht im Überweisungsverfahren entrichten, haben wie bisher in Höhe der Beträge Steuermarken zu kleben und zu entwerten.

11. November: Fälligkeit der Börsenumsatzsteuer für Oktober und Vorlegung einer Anmeldung der Abrechner zum Kapitalverkehrssteuergesetz in zwei Stücken. Finanzamt.

15. November: Vorauszahlung der Vermögenssteuer. Ein Viertel des im Vermögensteuerbescheide angegebenen

Jahresbetrages. Finanzkasse. — Vorauszahlung der Einkommensteuer für Landwirtschaft, Forstwirtschaft und Gartenbau. Die Hälfte des im Steuerbescheide angegebenen Jahresbetrages. Finanzkasse. — In Preußen: Fälligkeit der Vorauszahlung auf die Gewerbeertragssteuer für Oktober—Dezember. Steuerkasse.

21. November: Ablieferung der für die Zeit vom 1.—15. Nov. einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen wie am 5. d. M.

Um die staatliche Zeichenakademie in Hanau.

Der in der letzten Zeit vielumstrittene Neubau der staatlichen Zeichenakademie in Hanau (Fachschule für die Edelmetallindustrie) hat die städtischen Körperschaften in Hanau abermals in einer gemeinsamen Sitzung beschäftigt. Bekanntlich ist im vorigen Jahre zwischen der preußischen Staatsregierung und der Stadt Hanau ein Vertrag zum Abschluß gekommen, nach dem die Stadt Hanau den für eine gründliche Reorganisation der Zeichenakademie erforderlichen Neubau errichtet und denselben schlüsselfertig der preußischen Staatsregierung zu freiem Eigentum übergibt. Damals hatten sich noch andere Städte Preußens um die staatliche Zeichenakademie beworben, die preußische Staatsregierung hatte jedoch der Stadt Hanau den Vorzug gegeben. Professor Vetterlein von der technischen Hochschule in Hannover hat ein Vorprojekt für den Neubau der staatlichen Zeichenakademie ausgearbeitet, zu dem jetzt die städtischen Körperschaften ihre grundsätzliche Zustimmung erteilen sollten. Zu dieser Stellungnahme kam es jedoch nicht, vielmehr wurde ein von der Handwerkerfraktion in der letzten Sitzung gestellter Antrag: „Infolge der finanziellen Notlage der Stadtverwaltung ist mit dem Neubau der Akademie nicht zu beginnen“, erneut als dringlich eingebracht. Über diesen Antrag wurde stundenlang gesprochen, das Für und Wider des Neubaues der Akademie stark erörtert. Der Oberbürgermeister wies darauf hin, daß durch den Vertrag (dieser wurde im vergangenen Jahre mit großer Mehrheit der städtischen Körperschaften Hanaus, darunter auch der Handwerkerfraktion angenommen) die Stadt Hanau verpflichtet sei, den Neubau auszuführen. Die Staatsregierung dränge auch auf Erfüllung des Vertrages. Andernfalls bestehe die Gefahr, daß der Akademieneubau nach einer anderen Stadt des preußischen Staates verlegt werden würde. Stadtv. Dr. Heip von der Deutschen Volkspartei betonte, die Deutsche Volkspartei sei durch einen ihrer Abgeordneten beim zuständigen Minister vorstellig geworden, ob nicht der Baubeginn einige Jahre hinausgeschoben werden kann. Diese Frage sei verneint worden. Landtagsabgeordneter Rehbein von der soziald. Fraktion trat für den Neubau ein, der im Interesse der Hanauer Edelmetallindustrie liege und als eine wichtige Etappe zum Wiederaufbau zu betrachten sei. Das Ministerium in Berlin stehe heute bereits dem Akademieneubau in Hanau gleichgültig gegenüber, denn die Städte Düsseldorf und Berlin würden die Akademie jederzeit aufnehmen. Das würde für Hanau aber bedeuten, daß wir auch die Edelmetallindustrie aufgeben würden, denn diese Industrie sei seit Jahrzehnten mit der Akademie verbunden. Wenn jetzt der Akademieneubau scheiterte, dann würde die Gefahr heraufbeschworen, daß die Akademie von Hanau verschwinde und damit die Edelmetallindustrie Hanaus geschädigt werde. Auch mit Rücksicht auf die Diamantindustrie, deren Fachschulklassen in der Akademie neu eingerichtet werden sollen, sei der Neubau wünschenswert. In Hanau gäbe es 50 bis 60 Prozent arbeitslose Diamantschleifer. Das läge an dem Hanauer Schliff, der der Konkurrenz des Weltmarktes nicht gewachsen sei. Nur gute Fachausbildung mit entsprechendem Zeichenunterricht könne auch hier Besserung schaffen. Angenommen wurde schließlich ein Antrag des Stadtv. Dr. Nußbaum, die die Zeichenakademie betreffenden Fragen der im November neu zu wählenden Stadtverordnetenversammlung zur beschleunigten Entscheidung zu

überweisen. Der Oberbürgermeister schließt aus diesem Antrag, daß die Stadtverordnetenversammlung sich vor den Wahlen nicht mehr die Entschlußkraft zutraue, ein seit drei Jahren debattiertes Projekt zur Entscheidung zu bringen und gibt der Hoffnung Ausdruck, daß die neue Stadtverordnetenversammlung den Beschluß zustande bringe. Er weist jedoch noch darauf hin, wenn das Projekt später doch noch zu Fall kommen würde, daß dann hierfür die jetzige Stadtverordnetenversammlung die Verantwortung trage.

Der Fachausschuß für die Edelmetallindustrie bei der Industrie- und Handelskammer Hanau und die Fachvereinigung des Hanauer Edelmetallgewerbes haben in einer gemeinsamen stark besuchten Sitzung zu der durch den Beschluß der Stadtverordneten in Hanau geschaffenen Lage bezüglich des Neubaues der staatlichen Zeichenakademie Stellung genommen. Es herrschte volle Übereinstimmung darüber, daß die beschleunigte Durchführung einer zeitgemäßen Organisation der Zeichenakademie eine Lebensfrage für das Hanauer Edelmetallgewerbe ist. Nach dem Urteil der berufenen städtischen und staatlichen Stellen ist eine Reorganisation ohne einen Neubau nicht möglich. Würde Hanau die Akademie überhaupt verlieren, so würde das von weittragenden Folgen sein für den Fortbestand der alteingesessenen Edel- und Schmuckwarenindustrie. Es wird erwartet, daß die neue Stadtverordnetenversammlung sofort nach ihrer Konstituierung die unverzügliche Durchführung des abgeschlossenen Vertrages beschließt.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Lage von Industrie und Handel im 3. Vierteljahr 1929.

Bericht der Industrie- und Handelskammer Idar.

Die im letzten Bericht geäußerten Befürchtungen über eine voraussichtlich weitere Verschlechterung der Lage im Diamantgeschäft sind leider nur zu bald zur Wahrheit geworden. Im jetzt verflossenen Vierteljahr ist das Geschäft in den Hauptzentren fast ganz zum Stillstand gekommen, woran wohl die Ungewißheit über das Schicksal der Diamantenzollvorlage in den Vereinigten Staaten von Amerika, welche eine Herabsetzung des bisherigen Einfuhrzolles von 20% auf 10% für geschliffene Diamanten vorsieht, die Hauptschuld tragen mag. Daß bis zur endgültigen Entscheidung über diese Vorlage, die wohl kaum vor Ende dieses Jahres zu erwarten ist, die Verbraucher von Diamanten nur das allernotwendigste von Waren kaufen und damit die Ausfuhr nach Amerika stark beeinträchtigt wird, bedarf

keines besonderen Hinweises. Die Rückwirkung dieser Verhältnisse auf die Fabrikation ist naturgemäß nicht ausgeblieben. Schon seit Wochen, ja seit Monaten haben starke Einschränkungen in der Belieferung von Rohware stattgefunden, und die Schleifaufträge für die Fabrikanten treffen immer spärlicher ein, wodurch die Arbeitslosigkeit unter den Diamantschleifern, namentlich bei den vielen selbständigen Kleinbetrieben und den einzelnen selbständigen Schleifern größeren Umfang angenommen hat. Die Verhältnisse in der Diamantschleifereiindustrie liegen demnach zur Zeit recht ungünstig, und eine wirkliche Besserung dürfte erst mit der Entscheidung über die oben erwähnte Zollvorlage zu erwarten sein.

In der Edel- und Halbedelsteinindustrie ließ die Rohstoffversorgung noch zu wünschen übrig. Wenn auch geringe und mittlere Qualitäten genügend vorkamen, so trafen doch bessere Qualitäten, die gesucht werden, nur in geringem Umfange ein. Der Beschäftigungsgrad war während der Sommermonate ziemlich schwach. Die Absatzmöglichkeiten im Inlande waren nicht groß. Es wurde nur das allernotwendigste gekauft, insbesondere ließen die Monate Juli und August sehr zu wünschen übrig, während es im Monat September etwas besser wurde, da anscheinend einige Aufträge für das Weihnachtsgeschäft einliefen. Es machte sich auch die Zahlungskalamität sehr bemerkbar. Es wären immer noch Verkäufe möglich, doch werden sie illusorisch gemacht durch die langen Zahlungsziele von einem Jahr und mehr. Nach dem Ausland konnten größere Umsätze nicht getätigt werden, wenn auch der Absatz nach einigen Ländern als gut und mittel bezeichnet werden kann. Der immer noch etwas gangbare Artikel, Kugelketten nach Nordamerika, brachte seit Ende August wieder einige Eingänge von Weihnachtsbestellungen. Dadurch, daß vor der auswärtigen Kundschaft ein und dieselbe Anfrage an die verschiedenen Firmen gerichtet wird und jeder versucht, damit ins Geschäft zu kommen, wurden die Preise derartig gedrückt, daß auf einer reellen Basis fast kein Geschäft zu machen war. Mit wenigen Ausnahmen konnten die vorhandenen Arbeitskräfte weiter beschäftigt werden. Die kommende Marktlage wird zum Teil ungünstig, zum Teil auch besser beurteilt. Wenn auch im Inlande eine Steigerung des Geschäfts nicht zu erwarten ist, so sind die Aussichten im Auslande doch für den konkurrenzfähigen Betrieb nach wie vor gut. Wenn jeder Betrieb auf Einhaltung einer möglichst nicht über vier Monate laufenden Zahlungsfrist sehen würde, dann wäre viel geholfen. So aber werden die langen Ziele eben auch von den Firmen ausgenutzt, die in der Lage sind, zu bezahlen, aber den allgemeinen Gang mitmachen. Die Preisdifferenzen machen sich noch dadurch besonders bemerkbar, daß die selbständigen Schleifer der Umgebung bei den wenigen Aufträgen die Ware zu allerniedrigsten Preisen liefern. Dies wird den Leuten dadurch möglich, daß sie selbst Ackerbau treiben und vor allen Dingen sich nicht an den Achtstundentag zu halten brauchen, an den die Betriebe in den Städten gebunden sind. Dabei haben diese ländlichen Betriebe nicht die vielen Lasten und sonstigen Unkosten wie die in der Stadt.

In der synthetischen Edelsteinindustrie herrschte ein Überangebot in Rohware. Dasselbe gilt von der geschliffenen Ware, die oft zu Schleuderpreisen verkauft wurde, um anderen Verpflichtungen nachkommen zu können. Die Beschäftigung ließ zu wünschen übrig, wenn auch die Sommermonate an und für sich schon ruhig sind. Der Absatz nach dem Auslande war ebenfalls sehr gering. Durch die Unruhen in China blieben die Aufträge aus dem Osten vollständig aus. Auch Amerika war mit seinen Bestellungen sehr zurückhaltend. Nur bei wenigen Firmen lagen amerikanische Aufträge vor, meist auf bessere synthetische Steine, aber zu sehr niedrigen Preisen. Man hofft, daß das Hauptgeschäft Ende September und Anfang Oktober einsetzen wird. Infolge des Arbeitsmangels fiel in den meisten Betrieben die Arbeiterzahl, manche kleinere Fabriken haben alle Arbeiter entlassen und vollständig geschlossen. Die zukünftige Marktlage beurteilt man als sehr ungewiß, wobei die Entwicklung der Verhältnisse im Osten und die Zollfrage in Amerika eine gewisse Rolle spielen dürften.

Die Beschäftigung in der Achatwarenindustrie hat sehr nachgelassen, da amerikanische Aufträge in letzter Zeit bis auf einige geringe Artikel fast ganz ausgeblieben sind. Diese verschlechterte Geschäftslage gilt auch insbesondere für technische Steine. Wenn auch die Arbeiterzahl dieselbe geblieben ist, so wird doch die zukünftige Marktlage pessimistisch beurteilt.

Im Edel-, Halbedelstein- und Achatwarenhandel konnte die Nachfrage leicht befriedigt werden. Von einem Warenmangel war keine Rede. Der Inlandsabsatz war schwächer wie im zweiten Vierteljahr, nach dem Auslande gering bis zufriedenstellend. Die Preisverhältnisse sowohl im Inlands- als Auslandsgeschäft waren sehr gedrückt. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter ging etwas zurück. Im allgemeinen kann nur von einer saisonmäßigen leichten Belebung gesprochen werden.

Der Perlenhandel zeigte gegen das vorige Vierteljahr keine Veränderung.

In der echten Bijouterieindustrie war die Beschäftigung im Monat Juli etwas schwächer und sonst gut. Die Absatzmöglichkeiten an deutsche Exporteure erwiesen sich besser als im vorigen Vierteljahr, nach dem Auslande waren sie gut. Die Preisverhältnisse für gelieferte Inlands- und Auslandsware waren zufriedenstellend. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter blieb die gleiche. Die Aussichten für die kommende Marktlage werden sehr verschieden beurteilt. Ausschlaggebend wird auch hier sein, wie hoch der Zoll für Fertigware in Amerika festgesetzt wird.

Die Geschäftslage in der Obersteiner Uhrketten- und unechten Bijouterieindustrie ließ zum größten Teil zu wünschen übrig, in einigen Betrieben war sie normal, in anderen im September stark anziehend. Die Absatzmöglichkeiten nach dem Inlande waren verschieden, teilweise sehr gering, teilweise in der zweiten Hälfte August und September anziehend. Der Absatz nach dem Auslande hat sich etwas besser gegenüber dem Inlandsgeschäft entwickelt. Die Klage über gedrückte Preisverhältnisse dauert fort. Gesucht werden im Inland als auch im Ausland nur billige Artikel, die über bestimmte Preislagen nicht hinausgehen. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter blieb unverändert. Die kommende Marktlage wird teils pessimistisch, teils auch günstig beurteilt. Auch hier sieht man mit Erwartung dem neuen amerikanischen Zolltarif entgegen.

Edelmetallpreise

		17. 10. 29	18. 10. 29	21. 10. 29	22. 10. 29	23. 10. 29	24. 10. 29	25. 10. 29	28. 10. 29		
Berlin:											
Platin	1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50		
Gold	1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—	—
Silber	„ „	68.50/70.25	68.25/70.—	68.—/69.75	68.—/69.75	68.—/69.75	68.25/70.—	68.—/69.75	68.—/69.75		
Pforzheim:											
Platin	1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30		
Gold	1 kg „	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	—	—
Silber	„ „	69.20/70.20 bis 71.70	69.20/70.20 bis 71.70	69.—/70.— bis 71.50	68.60/69.60 bis 71.10	68.60/69.60 bis 71.10	68.80/69.80 bis 71.30	68.80/69.80 bis 71.30	68.60/69.80 bis 71.30		
Hamburg:											
Platin	1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—		
Gold	1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—	—
Silber	„ „	68.50/70.50	68.—/70.—	67.75/69.75	67.75/69.75	67.75/69.75	67.75/69.75	68.—/70.—	68.—/70.—		
London:											
Platin	Unze £	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$	$13^7/_8$		
Gold	„ sh	$84/11^1/_4$	$84/11^1/_4$	—	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	—	—
Silber	„ d	$23^1/_8$	$23^1/_{16}$	—	$22^{15}/_{16}$	23	23	$23^1/_8$	$23^1/_{16}$		

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 21. Okt. 1929 bis 27. Okt. 1929:	70.—	74.—	81.—
„ „ 28. „ 1929 „ 2. Nov 1929:	70.—	74.—	81.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 30. Oktober 1929.	1 g M.	N as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Zur Lage in Hanau und in Frankfurt.

Der Monat September brachte mit der einsetzenden Reisetätigkeit eine Belebung des Geschäftsganges in der Hanauer Juwelen-, Gold- und Silberwarenindustrie, die es ermöglichte, die Arbeiterschaft im allgemeinen voll zu beschäftigen und vereinzelt mit Überstunden zu arbeiten. Der Auftragseingang erfuhr, der Saison entsprechend, eine Steigerung und konnte als zufriedenstellend, aus dem Auslande teilweise als gut bezeichnet werden; er blieb jedoch immer noch geringer als in der gleichen Zeit des Vorjahres. Im Inlande beeinflußte die dauernde Geldknappheit den Geschäftsgang und die Zahlungsweise höchst nachteilig. Der Absatz nach dem Auslande ist, wie immer wieder hervorgehoben werden muß, durch die hohen Zölle sehr erschwert; besonders die neuen amerikanischen Zollerhöhungen machen sich unangenehm fühlbar.

In der Frankfurter Scheideindustrie war nach einem außerordentlich ruhigen Geschäftsgange im Monat August, im September eine merkliche Belebung zu verzeichnen, die wohl zum großen Teile auf die rückläufige Tendenz des Silberpreises zurückzuführen ist, der im laufenden Monat seinen niedrigsten Stand seit Kriegsende erreicht hat. Der Goldumsatz hat sich gegenüber dem Monat August bei ungefähr gleichbleibenden Preisen kaum verändert. Die Beschäftigung im Scheidereibetriebe hielt sich innerhalb der normalen Grenzen.

Die Metallmärkte bleiben schwach.

Betrachten wir die ungeheure Ausdehnung, die die Metallrohstofferzeugung seit Beginn des Jahres 1928 fast gleichmäßig in allen Gruppen aufzuweisen hat, so ist eigentlich der während der letzten Wochen eingetretene, ununterbrochene Rückgang der Preise eine ganz natürliche Reaktion als Folge der ständig zunehmenden Übererzeugung. Die Metall-Gesellschaft gibt zum Beispiel bei Kupfer eine monatliche durchschnittliche Welterzeugung für das Jahr 1928 mit rund 146 800 Tonnen an, für die erste Hälfte des Jahres 1929 mit 168 300 Tonnen. Bei Zink mit 119 000 Tonnen für 1928 und mit 122 000 Tonnen für die erste Hälfte des laufenden Jahres. Bei den übrigen Metallen, in erster Linie bei Zink, ist sogar die Steigerung der Produktion noch beträchtlicher. Hätte sich der Verbrauch im selben Maße ausgedehnt, so wäre es wahrscheinlich den Produzenten möglich gewesen, ihre Preise zu halten, aber der Rückgang der Konjunktur, nicht nur der europäischen, sondern auch seit letzter Zeit der amerikanischen Metallwirtschaft, war gleichbedeutend mit einer wesentlichen Verschlechterung des Geschäftes, was zu einem starken Druck auf die statistische Lage führte, so daß wir für September und Oktober eine ständige Zunahme der Vorräte bei fast allen Hauptmetallen zu verzeichnen haben. Der Preisdruck ist auch innerhalb der Berichtszeit, abgesehen von einigen Tagen mit leichter Erholung, nicht zum Stillstand gekommen und die ungünstige Lage in der Geldwirtschaft im Zusammenhang mit dem erwähnten Konjunkturrückgang läßt darauf schließen, daß grundlegende Besserungen für die nächste Zeit nicht zu erwarten sind.

Offiziell hat sich am Elektrokupfermarkt nichts geändert. Das Kartell hat nach wie vor den europäischen Verkaufspreis bei 18,30 Cents belassen und in Amerika wird ebenfalls zum alten Preise, d. h. zu 18 Cents notiert. Bekannt ist aber, daß die europäischen Agenturen der Produzentenorganisation in letzter Zeit fast ständig ihre Quoten nicht mehr verkaufen konnten und daß in Amerika die Vorräte bei den Erzeugern ziemlich stark angewachsen sind. Nach den offiziellen Berechnungen des amerikanischen Metallbüros betrug die reine Raffinadeproduktion im Juli 154 000, im August 148 000 und im September 134 000 Tonnen. Also eine fortschreitende Einschränkung als Folge des schlechteren Absatzes. Die Gesamtvorräte an Roh- und bearbeitetem Material für ganz Amerika stellten sich Ende Juli auf 337 200 Tonnen, Ende August auf 346 000 und Ende September auf 347 500 Tonnen. Trotz Restriktionen also eine ständige Steigerung der Vorräte. In Deutschland ging der Preis

für Elektrolyt von ungefähr 171 auf 170 Mk. bis zum Schluß der Berichtszeit zurück, während der Preis für Rohkupfer am 11. Okt. 147 zu 149¼ Mk., am 18. Okt. 146 zu 146¾ und am 24. Okt. 143½ Mk. betrug. Ähnliche Preisverluste sind auch in England eingetreten..

Am Zinnmarkt war eine verhältnismäßig große Bewegung während der letzten Wochen festzustellen, die aber hauptsächlich hervorgerufen wurde durch die ständigen Stützungsoperationen des Londoner Kartells, an der Spitze natürlich wieder die Anglo Oriental. Entgegen allen Erwartungen, besonders der Londoner Händlerschaft, ist nämlich offiziell ein Rückgang der sichtbaren Weltvorräte zum Ende des vergangenen Monats eingetreten und zwar von 25 878 auf 24 162 Tonnen. Der Weltverbrauch wurde für August mit 10 646 und für September mit 12 283 Tonnen angegeben. Trotzdem ist man bezüglich der weiteren Entwicklung der Zinnpreise und des Geschäftes außerordentlich pessimistisch, weil man sich mit Recht sagt, daß die leichte Besserung der statistischen Lage nur eine Folge der geringeren Transporte aus den Straits ist, was man als eine vorübergehende Erscheinung ansieht. Allgemein wird damit gerechnet, daß bereits für den laufenden Monat die Zufuhren aus den Straits auf 9 oder gar 10 000 Tonnen steigen werden, was selbstverständlich den leichten Rückgang der Vorräte zu Anfang November wieder mehr als ausgleichen wird. Lokozinn notiert in Amerika am 10. Okt. 43,50 Cents, am 21. Okt. 40,37 und am 24. Okt. 41,87 Cents. Standard für Kasse und Dreimonatslieferung hatte an der Londoner Börse am 10. Okt. einen Preis von 196 zu 200⅛ Pfund, am 21. Okt. von 181⅝ und am 24. Okt. von 189 zu 193 Pfund. Der Hamburger Kurs war am 10. Okt. 399 und am 22. Okt. 373 Mk. für prompte Lieferung.

Am Silbermarkt waren vorübergehend größere Schwankungen, die man wohl in der Hauptsache auf ein stärkeres Interesse der Spekulation im fernen Osten zurückführt, zu beobachten. Die indischen Händler, die eine Zeit lang eine starke Zurückhaltung übten und gewissermaßen den Markt sich selbst überließen, hatten während der Berichtszeit Neigung, Stützungskäufe vorzunehmen und erteilten auch entsprechend ihrer Haltung größere Kaufaufträge für Loko und Lieferung. Die Lage in der Silberrohstoffwirtschaft ist aber im Grunde genommen so unsicher und schwach, daß solche rein spekulativen Operationen nur immer vorübergehend Wirkung auf die Preisentwicklung ausüben können. Im Endeffekt bleibt nämlich Silber außerordentlich schwach als Folge der drückenden Übererzeugung, die ja seit Jahren akut ist. Der Konsum hat auch in Deutschland in letzter Zeit etwas besser gekauft, was man in Zusammenhang mit dem endlich beginnenden Wintergeschäft der gesamten Edelmetallwarenbranche bringt. Der Goldmarkt ist in seiner Tendenz unverändert: Die Produktion in Transvaal, auf die ja der Hauptanteil der Weltgewinnung entfällt, betrug im August 889 601 und im September nur 849 553 Unzen, gegenüber fast 858 000 Unzen im September des vergangenen Jahres. Auch der Platinmarkt hat an sich keine Tendenzveränderung aufzuweisen. Es scheint aber innerhalb der interessierten Kreise eine etwas bessere Stimmung vorzuherrschen. Man erwartet jedenfalls ganz allgemein ein Aufleben des Geschäfts durch eine bessere Nachfrage der Konsumenten. Preisabschwächungen waren weder im Auslande noch an den deutschen Plätzen zu verzeichnen und das Angebot ist wohl nicht mehr so drückend wie in den vergangenen Monaten. Die Großhandelspreise für Feinmetalle hatten während der Berichtszeit im Durchschnitt folgende Bewegung: New York: Feinsilber am 10. Okt. 50 Cents, am 15. Okt. 50,125 Cents, am 21. Okt. 49,75 und am 24. Okt. 50 Cents. Platin 63—67 Dollar. London: Silber am 10. Okt. $22^{13}/_{16}$ zu $23^{1}/_{16}$ d, am 14. Okt. $23^{1}/_{16}$ zu $23^{3}/_{16}$ d, am 21. Okt. $22^{15}/_{16}$ zu $23^{1}/_{16}$ und am 23. Okt. 23 zu 23⅛ d. Platin 13½ zu 13⅞ Pfund. Gold 84sh 11½. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Feinsilber am 10. Okt. 68 zu 69,75 Mk., am 18. Okt. 68,25 zu 70 Mk., am 24. Okt. 68,25 zu 70 Mk. je Kilo. Feingold 2,80 zu 2,82 Mk. je Gramm und Platin 7,50 zu 9,50 Mk. je Gramm. Allerdings kann man größere Mengen Platin auch schon unter dem Preise von 9,50 Mk. bekommen.

Zum Konkurse der Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede.

Was man in eingeweihten Kreisen schon lange befürchtete, ist nun leider zur Tatsache geworden. Über die mit so großen Hoffnungen ins Leben gerufene Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede, Leipzig C 1, Windmühlenstr. 44 ist am 19. Oktober 1929 der Konkurs eröffnet worden. Der Rechtsanwalt Max Krause in Leipzig, Reichsstr. 37 ist zum Konkursverwalter ernannt und sind Forderungen bis zum 30. November 1929 bei dem Amtsgericht Leipzig, Abt. II A 1, anzumelden. Zur Beschlußfassung über die Beibehaltung des ernannten oder die Wahl eines anderen Verwalters, sowie über die Bestellung eines Gläubigerausschusses und eintretendenfalls über die im § 132 der Konkursordnung bezeichneten Gegenstände, ist auf den 25. November 1929, vormittags 10 Uhr, und zur Prüfung der angemeldeten Forderungen auf den 16. Dezember 1929, vormittags 10 Uhr, vor dem Amtsgericht Leipzig, Harkortstraße 11, Erdgeschoß, Zimmer 8, Termin anberaumt worden.

Wer eine zur Konkursmasse gehörige Sache im Besitz hat oder zur Konkursmasse etwas schuldet, darf nichts an den Gemeinschuldner verabfolgen oder leisten, muß auch den Besitz der Sache und die Forderungen, für die er aus der Sache abgesonderte Befriedigung beansprucht, dem Konkursverwalter bis zum 4. November 1929 anzeigen.

Schon von jeher waltete über der Scheideanstalt kein glücklicher Stern und wenn sie sich doch immerhin eine ganze Reihe von Jahren hielt und den Anforderungen gewachsen zeigte, so beweist dies nur, daß das Unternehmen an sich lebensfähig war. Die näheren Gründe für den Zusammenbruch sollen hier nicht untersucht werden, aber anzunehmen ist, daß der Apparat zu groß und teilweise der Zinsendienst und die Bonusvergütung für die in beträchtlicher Höhe aufgenommenen fremden Gelder auf die Dauer in dem unter den Drucke der Verhältnisse bewilligten Maße nicht tragbar waren.

Lange vor dem Zusammenbruch häuften sich die Klagen über verzögerte Erledigung der Geschäfte und die wachsende Mißstimmung führte seitens einer Anzahl Genossen zu dem Antrag, eine außerordentliche Generalversammlung einzuberufen. Diese,

sowie eine vom Vorstand einberufene Hauptversammlung fanden am 29. September 1929 statt und auf unsere Anfrage erhielten wir den Bescheid, daß die Anwesenheit der Fachpresse nicht erwünscht sei.

Wir erhielten jedoch einige Tage später durch den Vorstand Informationen, nach welchen man die Hoffnung hegen konnte, daß das Unternehmen zu halten sei. Die Hauptgläubiger waren zu einem bedeutenden Nachlaß bereit, ein neuer Vorstand war gewählt und man war sichtlich optimistisch eingestellt.

Leider trat eine Wendung dadurch ein, daß die Mitglieder der Genossenschaft sich nicht bereit erklären konnten, das zum Weiterbetrieb benötigte Kapital aufzubringen. Die Hauptgläubiger zogen daher ihre Zugeständnisse zurück und einer derselben stellte Antrag auf Konkurs.

Wir haben uns mit dem Konkursverwalter, Herrn Rechtsanwalt Krause, eingehend unterhalten und die Aussichten für die Genossenschaftler sind recht trübe. Abgesehen davon, daß die eingezahlten Anteile wohl ganz verloren sind, werden die Gesellschafter noch mit der vollen Haftsumme in Anspruch genommen werden müssen, was für manchen, der viele Anteile besitzt, recht unangenehm sein dürfte. Von dem Lokalrichter wurde ein Bestand an Metallen, Legierungen sowie Leistungen in Höhe von rund 10 000 Mk. festgestellt, eine Summe, welche zu der Höhe der Unterbilanz von über 205 000 Mk. in gar keinem Verhältnis steht. Die Außenstände in Höhe von 90 000 Mk. sind größtenteils uneinbringlich, so daß nur etwa 20 000 Mk. als einbringlich angesehen werden können.

Eine Aussonderung etwa eingesandten Scheidegutes ist nach Ansicht des Konkursverwalters ein Ding der Unmöglichkeit und die Klage auf Ersatzansprüche seien recht zweifelhaft. Natürlich können die Einsender von noch nicht abgerechnetem Scheidegut den Versuch machen, zu retten, was noch zu retten ist, nachdem wir aber einen kleinen Einblick in die Verhältnisse getan haben, fürchten wir, daß zu dem bereits entstandenen Verlust noch der Verlust der Prozeßkosten hinzukommt. Jedenfalls aber empfehlen wir allen unseren Lesern, welche Forderungen irgendwelcher Art an die Scheideanstalt haben, diese sofort bei dem Konkursverwalter, Rechtsanwalt Max Krause, Leipzig C 1, Reichsstr. 37 mit eingehender Begründung anzumelden und evtl. Aussonderung von nicht abgerechnetem Scheidegut zu beantragen oder Anspruch auf Ersatz zu stellen. Aber, wie bereits gesagt, sind die Aussichten auf Erfolg recht trübe.

Geschäftliche Mitteilungen

Werbeheftchen.

Die Firma Richard Lebram, Berlin SW 19, Wallstr. 15/15a gibt ein 32seitiges reich bebildertes Werbeheftchen heraus zum Versenden an die Kundschaft, worauf wir unsere Leser aufmerksam machen möchten. Dieses Heftchen, das mit Firmeneindruck geliefert werden kann, stellt eine vornehme Werbung dar, die auch von Erfolg begleitet sein wird, da die vielen mit Verkaufspreisen versehenen Abbildungen zweifelsohne zum Kauf von Schmuck und Gebrauchsgegenständen anreizen.

Personal- und Geschäftsnachrichten

100 Jahre Joh. Buhl, Schwäb. Gmünd.

Am 19. Oktober d. J. konnte die weit über die Grenzen Gmünds hinaus bekannte Firma Joh. Buhl das seltene Jubiläum ihres 100jährigen Bestehens feiern. In der Branche bekannt wurde die Firma als Lieferantin von Werkzeugen und Werkzeugmaschinen und sie hat sich hierin als leistungsfähige und äußerst reelle Bezugsquelle erwiesen. Ihr Gründer war Johannes Buhl, der die Firma von 1829—1866 führte und 1882 starb. Geboren am 10. Juni 1804 in Beutelsbach, erhielt er seine Berufsausbildung in Stuttgart bei der dortigen Eisenhandlung Friedrich Nopper.

Am 19. Oktober 1829 erwarb er das dreistöckige Haus auf dem Marktplatz in Gmünd, das noch heute der Stammsitz und das Hauptgeschäftshaus der Firma ist. Im Jahre 1866 überließ er das Geschäft seinem Sohne Karl.

Karl Buhl führte das väterliche Geschäft weiter, ohne daß ihm selbst besondere Erfolge vergönnt waren. Er wanderte daher Ende des Jahres 1874 nach Amerika aus, nachdem er sein Haus und Geschäft an seine Schwiegermutter verkauft hatte. Letztere überließ Haus und Geschäft samt allem Zubehör pachtweise ihrer Tochter Laura. Diese führte das Geschäft unter der alten Firma mit Hilfe verschiedener Geschäftsführer mit wechselndem Erfolge weiter, bis am 8. September 1881 Friedrich Gänßlen als Geschäftsführer eingestellt wurde.

Am 15. Oktober 1898 erwarb Friedrich Gänßlen die Firma mit den Gebäuden Marktplatz 9 und Glockgäßle 1, das gegenüberliegende Anwesen Buhlsgäßchen 3 wurde erworben, vollständig abgebrochen und ein modernes dreistöckiges Lagerhaus neu erstellt.

Bereits in den letzten Jahren vor dem Kriege wurde noch der Handel mit Metallen sowie Werkzeugen aufgenommen, um dem Bedarfe der Gmünder Hauptindustrie Rechnung zu tragen.

Der Tod des einzigen, im Weltkrieg 1917 gefallenen Erben des Herrn Gänßlen und das fortschreitende Alter ließen es dem Geschäftsinhaber ratsam erscheinen, eine breitere Grundlage für die Firma zu suchen. Sie wurde in Form der Kommanditgesellschaft gefunden und im Januar 1922 in die Tat umgesetzt.

Im gleichen Jahre wurde das Haus Buhlsgäßchen 5 käuflich erworben. Während im Erdgeschoß die früher bereits gemieteten Räume für den Verkauf und die Lagerung der Werkzeuge und Metalle beibehalten wurden, wurde der erste Stock für Bürozwecke umgebaut und am 1. Oktober 1923 seiner neuen Bestimmung übergeben.

Am 30. November 1926 trat als neuer persönlich haftender Gesellschafter Herr Otto Schuster in die Firma ein.

Bewährte solide Geschäftsgrundsätze, insbesondere Anpassen an die Bedürfnisse und Wünsche der Abnehmer, sorgfältige, schnellste Bedienung, kulante und billigste Berechnung, gute und leistungsfähige Geschäftsverbindungen, das sind die Grundpfeiler, auf denen die Firma gegründet wurde.

Achtzig Jahre Hofjuwelier H. Steenaerts.

Mehr als jedes andere Kunstgewerbe gründet sich das Geschäft der Goldschmiede und Juweliere auf Tradition. Zu alten angesehenen Firmen hat man das Vertrauen, das zum Kauf von Edelmetallen und Juwelen gehört, denn die Tradition solcher Geschäfte bürgt in erster Linie dafür, daß sie ihr kunstvolles Gewerbe in einem Sinne ausüben, der der Hochschätzung des Materials gerecht wird. Besonders in Aachen, der alten Kaiserstadt, hat die Kunst der Goldschmiede und Juweliere stets einen hohen Ruf gehabt. Firmen hohen Ansehens pflegen diese Tradition bis auf den heutigen Tag.

Zu ihnen gehrt auch die Firma H. Steenaerts, Aachen, die ihr Geschäft heute im Hause Holzgraben 11 betreibt und am 5. November d. J. auf ein achtzigjähriges Bestehen zurückblicken kann.

Johann Heinrich Steenaerts, der am 28. Juni 1822 zu Aachen geboren war, gründete die Firma am 5. November 1849 und brachte das Geschäft sehr rasch zur Höhe, so daß die Geschäftsräume bald zu klein wurden und er sie in das Haus Großkölnstraße 65 verlegen mußte. Im Jahre 1886 erfuhr das Geschäft wieder eine Erweiterung; es wurde das Nebenhaus

Nr. 67 hinzugekauft. Noch nicht 20 Jahre waren vergangen, als sich eine neue Umstellung des Geschäfts als notwendig erwies. J. H. Steenaerts war zwar schon 81 Jahre alt geworden. Aber mit jugendfrischem Mute griff er ein neues Projekt an und baute auf dem Grundstück Conventstraße 7, gegenüber der alten Redoute, in der sich damals noch der ganze Glanz des Kurlebens bei stärkstem internationalem Besuch abspielte, ein imposantes Geschäftshaus, das die Firma im April 1905 bezog.

Der hochbetagte Gründer hatte sein Lebenswerk vollendet und konnte noch ein gutes Jahr die Früchte seiner Arbeit im neuen Hause reifen sehen, bis er am 7. März 1906 im Alter von 84 Jahren die Augen schloß. Er hinterließ 10 Kinder, von denen sein Sohn Heinrich am 26. Juni 1906 als alleiniger Inhaber die Firma übernahm. Er war mit einer Tochter des Juweliers C. Grüneschild verheiratet und dieser Ehe entsproß nur eine Tochter, so daß bei seinem Tode im Jahre 1925 seine Witwe Inhaberin der Firma wurde.

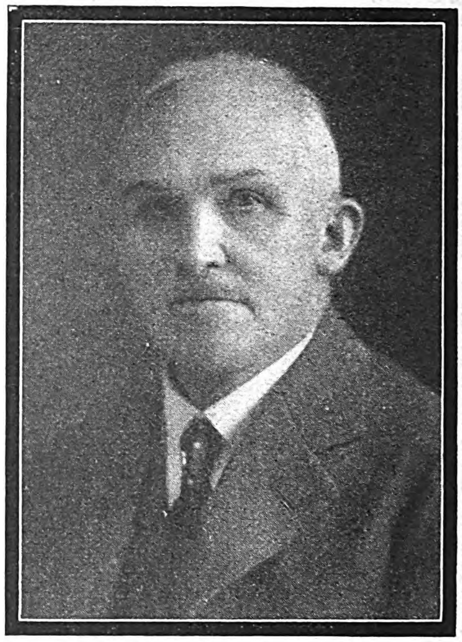
Diese sah sich im Jahre 1925 veranlaßt, die Firma zu verkaufen, und so kam sie in den Besitz des heutigen Inhabers, des Herrn Carl Dahmen, eines Sohnes des weitbekannten Inhabers der Firma Clemens Dahmen, Köln. Herr Dahmen hat seine technische und künstlerische Ausbildung auf der Akademie in Schwäb. Gmünd, sowie durch langjährige praktische Tätigkeit in hervorragenden Juwelen-, Gold- und Silberwaren-Fabriken Deutschlands erhalten. Seinen Bemühungen gelang es, die alte Firma, die unter der Ungunst der Zeitverhältnisse wie alle gleichartigen Geschäfte gelitten hatte, wieder zu ihrem alten Ansehen zu bringen. Am 1. Juli 1928 verlegte er die Geschäftsräume in den heutigen Verkehrsmittelpunkt der Stadt, in das Haus Holzgraben 11, und erstellte dort eines der schönsten und größten Juweliergeschäfte.

Vielfach sind die Auszeichnungen und Ehrungen der Firma Steenaerts. Schon am 15. August 1856, also erst 7 Jahre nach ihrer Gründung, erhielt sie anläßlich eines Kuraufenthaltes des Prinzen Wilhelm von Preußen, des späteren Kaiser Wilhelm I., das prinzliche Hofprädikat. Als König verlieh er der Firma am 8. Juli 1861 das Prädikat eines königlichen Hofjuweliers und Kaiser Wilhelm II. erneuerte dieses Prädikat am 11. Oktober 1888. Zahlreiche Fürstlichkeiten waren Besucher im Hause Steenaerts. Herr Heinrich Steenaerts, der vorige Inhaber, wurde durch den Papst Benedikt XV. für seine hervorragenden Arbeiten im Dienst der Kirchenkunst zum Ritter des Silvesterordens ernannt. Auf der großen Industrie- und Gewerbe-Ausstellung in Düsseldorf 1902 erhielt die Firma die Silberne Medaille für hervorragende Edelmetallarbeiten, und in der Sonderausstellung für Christliche Kunst bei der Handwerks-Ausstellung in Aachen im Jahre 1907 wurde die Ausstellung der Firma mit der Bronze-Plakette ausgezeichnet.

Bei dieser Gelegenheit seien auch die Angestellten nicht vergessen, die durch viele Jahre dem Hause die Treue hielten. Fräulein J. Itschert blickt auf eine 32jährige Tätigkeit im Hause H. Steenaerts zurück, und der Goldschmiedemeister W. Leuchter ist ebenfalls 31 Jahre ununterbrochen bei der Firma tätig. All diese Dinge beweisen, daß auch der neue Inhaber der Firma das altangesehene Haus im Geiste seiner Tradition weiter führt.

Paul Jahr, Gera †

Am 17. Oktober verschied nach kurzer schwerer Krankheit Herr Paul Jahr, Goldschmiede-Ehrenobermeister und Seniorchef der altangesehenen Juwelierfirma C. Th. Jahr's Söhne im halbvollendeten 70. Lebensjahr.



Mit echtem, alten Handwerkerfleiß hat der Entschlafene an der soliden Ausgestaltung seines Geschäftes gearbeitet; daneben aber fand er noch Zeit, in mehreren ehrenamtlichen Stellungen mit reichem Segen im Interesse des Handwerks zu wirken. So gehörte er von 1909 bis 1913 als stellvertretendes Kammermitglied der Geraer Handwerkskammer an, wurde dann ordentliches Kammermitglied und im November 1913 Präsident dieser Körperschaft. Dieses verantwortungsvolle Amt bekleidete er bis zum November 1918, wo ihn Gesundheitsrücksichten zum Rücktritt von seinem Amte zwangen. Auch in den Berufsvereinigungen seines Erwerbszweiges hat der vornehme, kenntnisreiche Mann, eine führende Rolle gespielt. Er war Vorsitzender der Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede in Gera von 1903 an bis zur Errichtung der Zwangsinnung im Jahre 1923; in dieser war er ein Jahr als Obermeister tätig und wurde dann, als im Jahre 1924 die Obermeistergeschäfte auf seinen Sohn Fritz Jahr übergingen, in Anerkennung seiner außerordentlichen Verdienste zum Ehrenobermeister der Innung ernannt. Auch im Reichsverband der deutschen Juweliere war ihm eine Zeit lang ein ein wichtiger Ausschußposten übertragen.

Hanau. Am 15. Oktober d. J. starb Bijouterie-Kaufmann Charles Ferdinand Joseph, welcher 32 Jahre Mitarbeiter der Firma Hosse & Schlingloff gewesen ist, im 58. Lebensjahre. Er war Vorsteher des Gewerkschaftsbundes der Angestellten und Vorsitzender und Ehrenmitglied des Kaufmänn. Vereins.

Geschäftsverlegung.

Köln a. Rh. Die Uhrenvertrieb Record G. m. b. H. hat ihre Geschäftsräume von Streitzeuggasse 23 nach dem eigenen Hause, Domstraße 24, verlegt.

Aus Innungen und Vereinen

Die Freie Vereinigung des Gold- und Silberwaren-Gewerbes zu Berlin E. V.

hatte am 23. Oktober 1929 im Hotel „Terminus“ ihre Hauptversammlung, die sich unter zahlreicher Beteiligung außer mit den üblichen Regularien mit wichtigen Angelegenheiten des Berliner Edelmetallgewerbes zu befassen hatte. Nach Eröffnung der Versammlung gedachte der Versammlungsleiter des ausgeschiedenen bisherigen Vorsitzenden, Herrn Janus, und widmete ihm sowie Herrn Kluge als Schriftführer Worte der Anerkennung und des Dankes für die verdienstvolle Tätigkeit im Interesse der Vereinigung. In der Erkenntnis, daß sich die bisherige Organisation als veraltet und zu schwerfällig für eine erfolgreiche Betätigung der Vereinigung erwiesen hatte, wurde sodann eine durchgreifende Umgestaltung und Vereinfachung der bisherigen Satzungen beschlossen. Nach Genehmigung des Rechnungsberichtes und Entlastung des Schatzmeisters, Vorstandes und Ausschusses wurden gewählt in den Vorstand die Herren Carl Hugo Schaper als Vorsitzender, Willy Wingberg als 1. und Adolf Boese als 2. Stellvertreter und in den Ausschuß die Herren Dr. W. Felsing, G. Frankenberg, H. Gartenschläger, A. George, W. Kluge, O. Köppen, J. Reimann, A. Schmidt und H. Stiller, sowie für eine Erweiterung des Ausschusses durch Zuwahl die Herren A. Belmonte, A. Omankowsky und Fr. Rosenthal. Eine eingehende Erörterung erfuhr u. a. die Besteck- und Großsilberfrage, als deren Ergebnis der Beschluß zu verzeichnen ist, dem seitens der Besteckpreis-Konvention des Verbandes der Silberwarenfabrikanten Deutschlands neuerlich verkündeten abgeänderten Propagandaverbot geschlossen und ausnahmslos zu entsprechen. Man erblickte in dieser Maßnahme einen ersten erfolgverheißenden Schritt zur Bereinigung der unhaltbar gewordenen Verhältnisse auf dem Silberbesteckmarkt. Weiterhin wurde beschlossen, die bewährte Einrichtung des Schutzverbandes baldigst wieder ins Leben treten zu lassen. In der Frage der Sonderverkäufe stellte sich die Versammlung auf den Standpunkt, daß gegen solche, soweit sie innerhalb der gesetzlich erlaubten Grenzen stattfinden, auch für das Edelmetallgewerbe ein stichhaltiger Einwand nicht erhoben werden kann. Die Versammlung sprach sich ferner für eine propagandistische Beteiligung an dem durch den Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur veranstalteten Photowettbewerb aus. Für den Fall einer hinreichenden Teilnahme wurde endlich eine gemeinschaftliche Zeitungsreklame für das Weihnachtsgeschäft in Aussicht genommen.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-Zwangs-Innung Berlin-Schöneberg.

Bericht über die 4. ordentliche Quartalsversammlung am 22. Oktober 1929, abends 8 Uhr im Nollendorf-Kasino, Kleiststr. 41.

Der 2. Obermeister, Kollege Kempcke, eröffnet in Vertretung des verreisten Obermeisters Ostwald die Versammlung und begrüßt die anwesenden Kollegen. Herr Meißner erhebt Einspruch gegen die Tagesordnung, weil der Haushaltplan nicht in dieser enthalten ist. Kollege Kempcke führt daraufhin aus, daß es mit dem Haushaltplan auch früher so gehandhabt wurde und verspricht, in der eventuellen außerordentlichen Innungsversammlung den Haushaltplan auf die Tagesordnung zu bringen.

1. Ein Lehrling wird mit ermahnenden Worten des Kollegen Kempcke eingeschrieben. Die drei ausgelernten waren nicht anwesend.

2. Das Protokoll der letzten Quartalsversammlung wurde verlesen und nach einer Anfrage des Kollegen Hertling, die allerdings nichts mit dem Protokoll zu tun hat, von der Versammlung genehmigt.

3. Aufgenommen wurden folgende Mitglieder: W. Aschbach, K. Klaußen, W. Fix, R. Geisler, S. Hirsch, Ed. Hülse, F. Gotthilf, W. Kirchner.

4. Herr Meißner berichtet über die letzte Gehilfenprüfung und erhebt Einspruch gegen das Auslernen eines Lehrlings wegen zu kurzer Lehrzeit und verlangt, daß der Lehrbrief nicht vor dem 31. Oktober ausgehändigt wird. Kollege Hertling berichtet auch über die Prüfung.

Ergebnis: Die Zeiten wurden eingehalten, die Legierungsaufgaben richtig gelöst.

5. Kollege Kempcke läßt eine Liste herumgehen in der sich die Kollegen zur Bestellung von Werbematerial eintragen können und verliest mehrere Eingänge. Darunter ein Schreiben der Handwerkskammer an Herrn Meißner, in welchem sie Herrn M. dringend bittet, sein Amt als Vorsitzender der Gehilfenprüfungskommission niederzulegen.

6. Kollege Leubner wird einstimmig als stellvertretender Schriftführer gewählt. Nach der Wahl erhebt Herr Meißner Einspruch gegen die Wahl, da Kollege Leubner nicht die Berechtigung hat, Lehrlinge anzulernen. Kollege Kempcke gibt die Erklärung ab, daß sich der Vorstand in dieser Angelegenheit an die Gewerbe-Deputation wenden wird.

7. Kollege Kempcke befragt die Versammlung über ihre Meinung zu einem Winter-Vergnügen. Nach kurzer Aussprache wird beschlossen, in den Räumen des Nollendorf-Kasino ein geselliges Beisammensein zu arrangieren. Kollege Kempcke schlägt vor, die Herren von der letzten Vergnügungskommission, die sich so gut bewährt hat, wieder mit der Arbeit zu betrauen. Die Kollegen erklären sich bei Zustimmung der Versammlung bereit, die Vorarbeiten mit dem Vorstand gemeinsam auszuführen. Festgelegt wird der 11. Januar 1930. Kollege Penner spricht über die mieterfeindlichen Artikel in der Handwerkszeitung und ersucht den Vorstand, bei der Handwerkskammer Beschwerde zu erheben. Nach einer Aussprache auch hierüber schließt der Kollege Kempcke die Versammlung um $23^1/_2$ Uhr.

J Kempcke J. Drechsel

Einladung

zur 2. außerordentlichen Innungsversammlung am Montag, den 25. November 1929, abends 8 Uhr, im Nollendorf-Kasino, Kleiststr. 41.

Tagesordnung:

1. Verlesen der Niederschrift.
2. Etatsberatung.
3. Wahl der Gewerbeaufsichtsbeamten.
4. Vortrag über Innungswesen (Ref. Dr. Ruhnke).
5. Verschiedenes.

Der Haushaltungsplan liegt beim Schatzmeister zur Einsicht aus.

Mit kollegialem Gruß

J. Drechsel, Schriftf.

Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands E. V. Besteck-Konvention.

„Die Besteckpreis-Konvention, Unterverband des Verbandes der Silberwarenfabrikanten Deutschlands e.V., hat am 1. November 1929 beschlossen, daß silberne Bestecke ab 1. Dezember 1929 nur mit Reichs-, Gehalts- und Hersteller-Stempel versehen werden dürfen.“

Die Goldschmiede-Zwangs-Innung Frankfurt a. O.

hielt ihre Herbstversammlung am 13. Okt. in Frankfurt a. O., Hotel Prinz von Preußen, ab.

Eröffnung $13^1/_2$ Uhr durch Herrn Obermeister Sack. Anwesend 21 Mitglieder sowie Herr Mag.-Ob.-Sekr. Schneider.

Nach Verlesung des Frühjahrsprotokolls gab Herr Ob.-Sekr. Schneider Erläuterung zu den, durch die Handwerksnovelle notwendig werdenden Statutenänderungen, welche in der vorgetragenen Form beschlossen wurden.

Koll. Buchholz berichtet sodann über die Gmünder Fachtagung. In anschaulicher Weise schildert er die Bestrebungen über Umgestaltung unserer, in alter Form erstarrten Schaufenster- und Geschäftsdekoration. Unter Streifung der in Gmünd von ersten Fachleuten gehaltenen Vorträgen wies Redner auf die Notwendigkeit hin, durch gediegene Geschäftsführung und Werbung dem Goldschmied die führende Stellung im Kunstgewerbe zurück zu erobern.

Koll. Gadebusch gab darauf, die Berichte der Fachblätter ergänzend, eine Schilderung des Verbandstages in Kassel. Den schwachen Besuch bedauernd, fordert Redner auf, den Verbandstagen größeres Interesse entgegenzubringen. Interessante Stimmungsbilder gibt Herr Gadebusch in der Streitfrage der Besteckpreiskonvention.

Herr Obermeister Sack warnt vor Vereinbarungen innerhalb engerer Betriebe und empfiehlt geschlossene Unterstützung der Verbandsbeschlüsse.

Der vorgeschlagene Haushaltplan fand einstimmige Annahme.

Auf Vorschlag des Herrn Gadebusch soll die nächste Frühjahrsversammlung im Mai in Berlin stattfinden.

Schluß der Sitzung 17 Uhr.

Franz Sack, Obermstr. Paul Kranz, Schriftf.

Die Uhrmacher- und Goldschmiede-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg O.-S.

hielt am 22. Oktober ihre fällige vierte Quartalsversammlung in Gleiwitz, Haase's Gaststätte, ab, die einen guten Besuch aufwies. Vor Eintritt in die Tagesordnung hielt Herr Versicherungsbeamter Bruck aus Breslau von der ehemaligen Frankfurter einen Vortrag, aus dem zu entnehmen war, daß 85% der deutschen Uhrmacher bei der jetzigen Neuen Frankfurter, die alle Verpflichtungen der früheren Frankfurter den Versicherten gegenüber übernommen hat, versichert sind. Seine Ausführungen waren für die Kollegen sehr interessant, besonders da der Vortragende die Einbruchsdiebstähle in Jauer, Ohlau, Krappitz, Oppeln, Breslau usw. sehr eingehend schildern konnte. Dann wurde in die Tagesordnung eingetreten. Zunächst wurde die Vorstandswahl getätigt. Es wurden wiedergewählt: Uhrmachermeister Poerschke, Gleiwitz; Goldschmiedemeister Tscharke, Gleiwitz und Uhrmachermeister Fritz Wagner, Hindenburg O.-S. Aus der dann folgenden Ersatzwahl ging Uhrmachermeister Grzondziel, Gleiwitz, als gewählt hervor.

Die Berufsschule in Gleiwitz will auch eine Fachklasse für Uhrmacher und Goldschmiede einrichten. Da aber im Innungsbezirk bereits eine Fachklasse für Uhrmacher und Goldschmiedelehrlinge errichtet ist und der Berufsschule in Hindenburg O.-S. angegliedert ist, so ergibt die Aussprache, daß die Kundgebung nur einen lokalpatriotischen Charakter besitzt und von der Innung es nicht angenommen werden kann, wenn in einem Innungsbezirk zwei Fachklassen bestehen, die dann nicht in der Lage wären, die nötige Schülerzahl aufzubringen. Es müßte, wie der Herr Direktor der Gleiwitzer Berufsschule bereits in einer Unterredung hinwies, auf die Lehrlinge der Optiker, Feinmechaniker (hier ortsüblich die Manometermacher), Elektrotechniker u. a. Lehrlinge zurückgegriffen werden. Wir hätten dann eben keine Fachklasse, sondern eine gemischte Berufsschulklasse zu erwarten. Der Haushaltplan für 1930 wird mit 1821 Mk. in Einnahme und Ausgabe angenommen. Von der Handwerkskammer wird eine Lehrstelle für einen Lehrling (Waise) gesucht, der bereits einige Zeit bei einem andern Meister gelernt hat. Es meldete sich niemand, der dafür Interesse hätte. Der Vorstand macht noch darauf aufmerksam, daß das Mißverhältnis zwischen Lehrlingszahl und Gehilfenzahl immer noch zu groß ist und bittet bei der Einstellung von Lehrlingen sehr vorsichtig zu sein, da ein großer Teil der Ausgelernten nun als Arbeitslose den bestehenden Geschäften, besonders den kleinen Meistern und Stubenarbeitern eine große, schwer zu erfassende Konkurrenz machen.

Da sonst nichts weiter vorlag, wurde die um $4^1/_2$ Uhr begonnene Sitzung um 8 Uhr geschlossen.

Goldschmiede-Zwangsinnung für Ostthüringen zu Gera.

Einladung

zur IV. Vierteljahrsversammlung am Montag, den 18. November 1929, nachmittags 2 Uhr, in Gera, „Bahnhof Süd“.

Tagesordnung:

1. Bericht über den Reichsverbandstag und den Reichsfachausschuß in Kassel, Kollege Krull.
2. Festsetzung der Innungsbeiträge für 1930 (§ 15, 1. Nachtrag, Abs. 3).
3. Eingänge.
4. Aussprache über gemeinschaftliche Reklame.
5. Vortrag des Kollegen Stoephasius: Wie, wann und wo sind unsere Edelsteine gewachsen, aus welchen Urstoffen bestehen sie, und welche Eigenschaften, insbesondere welche optischen Unterscheidungsmerkmale werden durch die Verschiedenartigkeit ihres Aufbaues bedingt?
6. Fachliche Aussprache und Sonstiges.

Zu dieser Versammlung haben lt. Vorstandsbeschluß die Kollegen die Zahl der bei ihnen beschäftigten Gehilfen zu melden.

Ferner sind die Innungsbeiträge Ende ds. Js. fällig und können in der Versammlung bezahlt werden. Rückständige Beiträge aus dem 1. Halbjahr 1929, die bis zur Versammlung nicht bezahlt sind, werden lt. Vorstandsbeschluß behördlich eingetrieben.

i. A. Fritz Jahr, Obermeister.

Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur.

Versand der Propaganda-Plakate erst Mitte November.

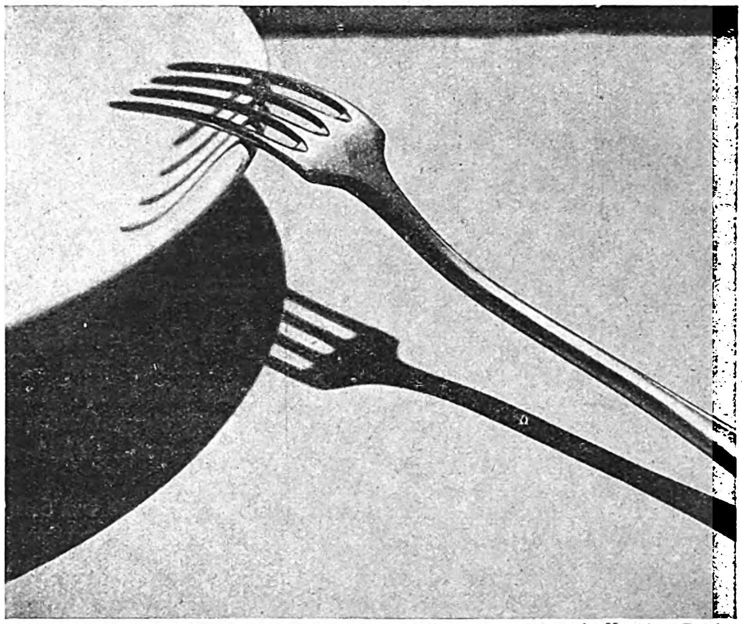
Durch die meisten, außerordentlich verspätet einlaufenden Bestellungen mußte der Druck der Plakate des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur für die Winter-Propaganda verschoben werden. Es liegt das auch daran, daß wir in diesem Jahre keine Werbewoche veranstalten, sondern die Verlegung der Propaganda mehr nach dem Weihnachtsfest vielfach gewünscht wird. Jetzt läßt sich ungefähr übersehen, wie viele Plakate gebraucht werden und der Druck hat begonnen. Der Versand der Plakate erfolgt am 15. November. Auch die Propagierung durch Inserate beginnt in diesem Jahre erst in der zweiten Hälfte des Monats November und zieht sich in den Dezember hinein, damit ihre Wirkung nicht vergessen wird, da wir ja in diesem Jahre keine Werbewoche haben, vor der sonst die Inserate als Vorbereitung veröffentlicht wurden.

Von Wirtschaft und Märkten

Neue und scharfe Preisrückgänge an allen Metallmärkten.

Die Lage im internationalen Metallgeschäft hat sich auch während der Berichtszeit nicht geändert, obwohl einige Anzeichen dafür vorhanden waren, daß sich allgemein die Wirtschaftslage bessern würde, besonders durch die Herabsetzung der Diskontsätze im Aus- und Inlande und der damit verbundenen Verbilligung der Kredite. Bisher wurde von den Händlern und von den Produzenten in den Berichten oft mit Nachdruck darauf hingewiesen, daß die Geldknappheit und die starke Verteuerung der Kredite einer normalen Entwicklung des Metallgeschäfts hinderlich seien. Es hat sich aber innerhalb der Berichtszeit doch herausgestellt, daß die Situation in der ganzen Metallrohstoffwirtschaft nicht nur ungünstig ist durch die äußere Beeinflussung, sondern auch dadurch, daß der Absatz auf Grund der schlechteren Beschäftigung der verarbeitenden Industrie sehr zurückgegangen ist, so daß jetzt mehr als bisher die stark im Vergleich zum vergangenen Jahre ausgedehnte Erzeugung und der rückgängige Verbrauch gemeinsam als deprimierende Faktoren für die Preisbildung zu bewerten sind. Aus diesen Gründen ist es fraglich, ob man selbst bei Beruhigung der allgemeinen Lage in nächster Zeit mit einer grundlegenden Besserung der Verhältnisse in der Metallrohstoffwirtschaft rechnen kann.

Der Kupfermarkt hat sich in den letzten Wochen weiter stark verflaut, obwohl besonders von amerikanischer Seite alles versucht wird, den Markt zu stützen. Offiziell ist ja von dem Kartell noch keine, den Verhältnissen entsprechende Preisreduzierung vorgenommen worden, aber man kann einen immer größeren Gegensatz zwischen der Notierung dieser Organisation und den Märkten nicht nur für Roh-, sondern auch für Elektrokupfer feststellen. Eine Entlastung des Marktes ist auch nicht durch eine Besserung der statistischen Lage eingetreten, denn die Frankfurter Metall-Gesellschaft gibt für Juli eine Welterzeugung von 160 273, für August von 159 074 und für September von 160 493 Tonnen an. Es ist also keine weitere Drosselung, sondern sogar eine kleine Ausdehnung der Erzeugung eingetreten, die selbstverständlich nachteilig auf die Preisentwicklung neben den andern hier erwähnten Momenten gewirkt hat. Rohkupfer notierte in Berlin per Termin am 28. Okt. 140 zu 142 Mk., am 1. Nov. $138^1/_2$ zu 140 Mk. und am 8. Nov. 134 zu 137 Mk. In London betrug der Rohkupferpreis am 28. Okt. $72^3/_{16}$ Pfund für Kasse und Termin, am 1. Nov. $71^9/_{16}$ zu $70^{15}/_{16}$ und am 7. Nov. $68^3/_8$ zu $68^1/_2$ Pfund. Elektrolytkupfer ging in Berlin von $170^1/_4$ zu 170 Mk. herunter. Kartellpreis und New Yorker Notierung sind mit 18,30 zu



A. Kertész, Paris

18 Cents unverändert, doch kann man Ware unter diesem Kurse bekommen.

Auch Blei ist im Preise zurückgegangen, obwohl die Interventionstätigkeit der Verkaufsgemeinschaft ununterbrochen Stützungsversuche unternahm. In Amerika fiel der Kurs von 6,90 bis auf 6,25 Cents innerhalb der Berichtszeit, in Berlin von $46^1/_2$ zu 46 auf 43 zu $42^1/_4$ Mk. und in England von $23^3/_8$ zu $23^1/_4$ auf $21^1/_4$ Pfund. Hüttenzink ging in Deutschland von 45 auf $41^1/_2$ Mk. herunter, Feinzink von 48 auf 47 Mk. und in London Hüttenware von $22^1/_8$ auf $20^7/_8$ Pfund. Trotz des Schutzzolles mußte Amerika ebenfalls eine Herabsetzung vornehmen und New York kabelt statt $6{,}67^1/_2$ nur 6,25 Cents. Die statistische Lage hat sich am Zinkmarkt etwas gebessert, ohne daß die Gesamtsituation davon beeinflußt wurde.

Den weitaus schärfsten Kursverlust hat Zinn aufzuweisen, trotzdem hier immerhin noch im Vergleich zu den andern Metallen die größte Bewegung während der letzten Wochen vorhanden war. Die statistischen Verhältnisse haben sich aber zu Anfang des Monats so grundlegend verschlechtert, daß trotz der unverändert beobachteten Operationen des Kartells und der Spekulation starke Preisverluste nicht ausbleiben konnten. Standardzinn notierte in London per Kasse und Dreimonatslieferung am 31. Okt. $189^1/_4$ zu $192^1/_4$ Pfund, am 4. Nov. 182 zu $185^1/_4$ und am 6. Nov. $171^1/_2$ zu 180 Pfund. Nach den Be-

rechnungen der Londoner Firma Strauß & Co. betrugen die sichtbaren Weltvorräte Ende September 24 162 und Ende Oktober 25 594 Tonnen. Die Lieferungen sind von 10 567 Tonnen im September auf 13 326 Tonnen im Oktober gestiegen, während der Verbrauch in den erwähnten Monaten von 12 283 auf 10 894 Tonnen gesunken ist.

Die Edelmetallmärkte, die an sich keinen, oder wie bei Silber, nur geringen Zusammenhang mit den Neumetallen haben, zeigen mit Ausnahme von Gold während der Berichtszeit durchweg flaue Tendenz und neue Preisabschwächungen. In erster Linie ist es Platin, das sich innerhalb der letzten Wochen weiter abgeschwächt hat als Folge des drückenden Angebotes und des nicht zufriedenstellenden Absatzes, besonders in der Luxuswarenbranche. Die Londoner Börse hat nach monatelanger ununterbrochener Stabilität plötzlich eine Herabsetzung der offiziellen Notierung vorgenommen, die zwar kein großes Ausmaß hat, aber doch deutlich zeigt, wie ungünstig die Verhältnisse in der Platinwirtschaft zur Zeit sind. Man muß bei Beurteilung der Gesamtlage von dem Gesichtspunkt ausgehen, daß nicht nur der Erzbergbau in Rußland, sondern auch in Kanada und Südafrika während der letzten Jahre stark ausgedehnt worden ist, während der Verbrauch keine wesentliche Vergrößerung erfahren hat. Die gesamte Welterzeugung wurde im Jahre 1927 auf rund 192 000 Tonnen geschätzt. Man kann sie für das vergangene Jahr auf etwa 215 000 Tonnen schätzen, wobei ganz besonders auffallend die Ausdehnung in Kanada von etwa 23 auf über 24 000 Unzen ist. Bekanntlich hat die Platinindustrie in Südafrika und Kanada in den Jahren 1926/27 sehr stark unter der bevorzugten Konkurrenz der russischen Industrie gelitten, die mit wesentlich geringeren Gestehungskosten arbeitet und infolgedessen billiger verlaufen konnte. Die Verhältnisse haben sich aber etwas gebessert, denn es ist gelungen, die Herstellungskosten in den oben erwähnten Gebieten etwas zu reduzieren. Zur Zeit besteht die Möglichkeit einer Verständigung viel eher als vor einem Jahre, schon deswegen, weil England vor der Wiederaufnahme der politischen Beziehungen zu Sowjet-Rußland steht. Auch am Silbermarkt ist keine Besserung der Lage während der Berichtszeit eingetreten. Wenn sich auch das deutsche Geschäft gemäß der vorgerückten Jahreszeit und der damit verbundenen stärkeren Beschäftigung in der Edelmetallwarenindustrie und im Edelmetallhandwerk etwas gebessert hat, so bleibt trotzdem am Weltmarkt das drückende Angebot bestehen. Im Zusammenhang mit der Möglichkeit neuer Münzprägungen in China erwartet man eine Belebung der Umsatztätigkeit, doch ist es bisher nicht möglich gewesen, mehr als vorübergehend die Preise zu stützen, so daß in den letzten Wochen wieder ein stärkerer Kurseinbruch an allen Märkten zu verzeichnen war. New York notierte für Silber am 25. Okt. $50\frac{1}{8}$ Cents, am 31. Okt. 50 Cents, am 4. Nov. $49\frac{7}{8}$ und am 8. Nov. $49\frac{3}{8}$ Cents. Platin 61—65 Dollar. London: Platin $13\frac{1}{2}$ nach $13\frac{7}{8}$ Pfund. Gold 84 sh $11\frac{1}{2}$, Silber am 31. Okt. 23 zu $23\frac{3}{16}$ d, am 5. Nov. $22\frac{7}{8}$ zu $23\frac{1}{16}$ d und am 8. Nov. $22\frac{11}{16}$ zu $22\frac{15}{16}$ d. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Platin am 30. Okt. 7,50 zu 9 Mk., am 8. Nov. 7,50 zu 8,60 Mk. Feingold 2,80 zu 2,83 Mk. je Gramm. Silber am 1. Nov. 68 zu 69,75 Mk., am 6. Nov. 67,75 zu 69,50 Mk., am 8. Nov. 67,25 zu 69 Mk. je Kilo.

Amsterdam (5. November).

Die Belebung des Marktes hat bedeutend nachgelassen. Auch sind wieder weniger ausländische Einkäufer zu sehen. Das Fehlen der Amerikaner macht sich bemerkbar, da noch immer über die Tarifherabsetzung keine endgültige Entscheidung getroffen ist. Außerdem wirft die Börsenkatastrophe ihre Schatten auch auf unseren Handel, indem flüssige Gelder in geringerem Maße disponibel sind. Anderseits muß man in Betracht ziehen, daß die Händler aus den Vereinigten Staaten schon seit langem nur laufende, schnell abgängige Ware ankauften, also wenig Vorräte vorhanden sind. Deshalb rechnet man in Anbetracht des bevorstehenden Weihnachtsgeschäftes doch noch mit größeren Einkäufen von drüben.

Am geschliffenen Markt wurde nicht viel gekauft. Das meiste Interesse herrschte noch für Melees in den Mittelqualitäten; doch waren auch die anderen Sorten abzusetzen. Nachfrage besteht nach Achtkant, auch kleine Brillanten sind begehrt. Kwarten und große Capware finden Käufer. Fantasieartikel finden sehr schwer Abnehmer, was sich in den niedrigen Preisen auswirkt; dagegen sind große Steine gesucht.

Der Rohmarkt war bei Beginn der Berichtsperiode sehr lebhaft, wurde aber dann ebenfalls ziemlich still. Fast alle Rohsorten, vornehmlich die mittleren und billigen Qualitäten waren gesucht. Die Preise lagen fest.

London (6. November).

Der geschliffene Markt ist nicht unbelebt, gibt aber noch lange keine Veranlassung zur Zufriedenheit, wenn man in Betracht zieht, daß in anderen Jahren das um diese Zeit herrschende Saisongeschäft ganz andere Umsätze gebracht hat. Nur wenige haben große Abschlüsse getätigt. Außerdem bringen die gezahlten Preise sehr wenig Gewinn, da die Spanne zwischen roh und geschliffen sehr unbefriedigend ist.

Alle Sorten in guten Qualitäten und Farben sind gefragt. Vornehmlich besteht Interesse für große Brillanten. Die geringe Nachfrage in Fantasieartikeln hält noch immer an. Runde Ware findet Käufer.

Der Rohmarkt ist belebter und sehr fest. Besonders hat auch die geringe und noch weiter nachlassende Anfuhr aus Lichtenberg und im Zusammenhange damit das Abnehmen der großen Vorräte zu einer Versteifung des Bortmarktes geführt. Einige Großeinkäufer von roh aus europäischen Zentren nahmen bedeutendere Transaktionen vor. So kam ein Antwerpener Händler zu größeren Abschlüssen in Pool-Goods.

Wie aus Südafrika berichtet wird, hat die Crown Diamond Mining and Exploration Co einen sehr günstigen Jahresabschluß. Der Bruttogewinn betrug 35 538 Pfund und der Nettogewinn 30 947 Pfund gegen 14 425 Pfund im Jahre 1928 und 6002 Pfund im Jahre 1927. Zur Abschreibung wurden 21 495 Pfund bestimmt.

Weiterhin wurden in den ersten 7 Monaten dieses Jahres in Südwestafrika 329 375 Karat gewonnen.

Edelmetallpreise

	31.10.29	1.11.29	4.11.29	5.11.29	6.11.29	7.11.29	8.11.29	11.11.29	12.11.29	13.11.29
Berlin:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	67.75/69.50	68.—/69.75	67.75/69.75	68.—/69.75	67.75/69.50	67.50/69.25	67.25/69.—	66.75/68.50	66.75/68.50	67.25/69.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30		
Gold 1 kg „	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	—	—
Silber „ „	68.40/69.40 bis 70.90	68.40/69.70 bis 70.90	68.60,69.60 bis 71.10	68.60/69.60 bis 71.10	68.40/69.40 bis 70.90	68.—/69.— bis 70.50	67.60/68.60 bis 70.10	67.50/68.50 bis 70.—		
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	67.50/69.50	67.75/69.75	67.75/69.75	67.75/69.75	67.50/69.—	67.25/69.25	67.—/69.—	66.75/68.75	66.50/68.50	67.—/69.—
London:										
Platin Unze £	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	
Gold „ sh	$84/11^{3}/_{8}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{3}/_{8}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	84/11	—
Silber „ d	$22^{7}/_{8}$	$22^{15}/_{16}$	$22^{15}/_{16}$	$22^{7}/_{8}$	$23^{13}/_{16}$	$22^{3}/_{4}$	$22^{5}/_{8}$	$22^{1}/_{2}$	$22^{11}/_{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 4. Nov. 1929 bis 10. Nov. 1929:	70.—	74.—	81.—
„ „ 11. „ 1929 „ 17. „ 1929:	70.—	74.—	81.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 14 November 1929.	1 g M.	N as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Amsterdam (8. November).

Die an sich schon stille Lage der letzten Zeit, die ohnehin durch verschiedene israelitische Feiertage Ausfälle gehabt hat, hat einer ganz außergewöhnlichen Unbelebtheit Platz gemacht. Es sind Auswirkungen der schwarzen Tage in New York und in Folge davon auch auf den europäischen großen Handelsplätzen. Doch herrscht in den Kreisen des Diamantenhandels eine keineswegs pessimistische Stimmung. Man beurteilt die Situation sehr ruhig und sieht mit Vertrauen in die Zukunft, wenn auch die Effektenkatastrophe den Ruin vieler gebracht hat und somit einen Ausfall an Käuferschichten.

Am geschliffenen Markt war Nachfrage nach Melees, besonders den billigen Sorten. Interesse war für Piqués; doch lag nur geringes Angebot vor. Von Fantasiefabrikaten waren Senale noch unterzubringen. Die hierfür erzielten Preise ließen zu wünschen übrig. Begehrt waren Silbercape von 2 Gräns und höher. Große Steine fanden Käufer.

Am Markt für Rosen ist es wieder ruhiger geworden.

Der Rohmarkt war anfangs belebter und erbrachte auch befriedigendere Umsätze, doch zuletzt wirkte sich auch hier die allgemeine Flaute aus. Die meisten gangbaren Rohsorten waren gefragt: Besonders bestand Interesse für Melees aller Qualitäten. Fantasieware, vornehmlich Senale waren wieder leichter unterzubringen. In Industriewaren wurden von Londoner Firmen verschiedenes getätigt. Für Kloofsel bestand reges Interesse, doch waren die gezahlten Preise mäßig. Die minderen Rohsorten waren noch abzusetzen.

Die Obersteiner Edelsteinindustrie.

Über 100 Mitglieder der Edelsteinschleiferzwangsinnung Oberstein-Idar reichten einen schriftlichen Antrag ein auf Aufhebung der Zwangsinnung. Die erste Versammlung war beschlußunfähig, da von 244 Mitgliedern nur 126 erschienen waren. In einer zweiten Generalversammlung mit der gleichen Tagesordnung wurde mit 104 gegen 18 Stimmen die Auflösung der Edelsteinschleiferzwangsinnung beschlossen. — Das letzte Vierteljahr hat der Obersteiner Metall- und Bijouteriewaren- wie auch der Idarer Edelstein-Industrie durchweg eher eine Verschlechterung als eine Verbesserung gebracht. Im Diamantschleifgeschäft ist eine wesentliche Verschlechterung eingetreten, hervorgerufen durch die neue Diamantenzollfrage der Vereinigten Staaten. Der Beschäftigungsgrad in der Edel- und Halbedelstein-Industrie war ziemlich schwach. Die kommende Marktlage wird größtenteils als sehr ungünstig angesehen. In der synthetischen Edelsteinindustrie war es schlecht. Infolge Arbeitsmangel fiel in den meisten Betrieben die Arbeiterzahl, kleinere Schleifereien haben ganz geschlossen. Die echte Bijouterie-Industrie war gut beschäftigt; die Preisverhältnisse waren zufriedenstellend. Die Beschäftigung in der Achatwarenindustrie hat stark nachgelassen, die zukünftige Marktlage wird recht pessimistisch beurteilt. Der Perlenhandel war flau.

Amerika und der Diamantenmarkt.

Als Hauptabnehmer, der allein 80% der Weltproduktion an Diamanten aufnimmt, stehen die Vereinigten Staaten auch auf diesem Gebiet im Vordergrund des Interesses. Wenn auch zur Zeit eine große Reserviertheit der amerikanischen Einkäufer zu verzeichnen ist, die ihren Grund in der neuen Gesetzesvorlage hat, in der eine Herabsetzung der Einfuhrbelastung für geschliffene und Rohware vorgesehen ist, so erhofft man doch nach der sicher zu erwartenden Annahme der Vorlage, daß man dann mit einer kräftigen Belebung des Geschäftes rechnen kann, besonders im Verkehr mit den europäischen Märkten.

Man erwartet auch, daß dann der Schmuggel, durch den die reelle Kaufmannschaft am meisten leidet, stark nachlassen wird, da der Gewinn daran in keinem Verhältnis mehr zu der Gefahr des Risikos stehen wird. 1928 betrug die Einfuhr nach den Staaten an Diamanten ungefähr 56 Millionen Dollar; doch in

ungefähr der gleichen Höhe sind auch Diamanten eingeschmuggelt worden. Von der durch den Zoll gegangenen Summe sind 12 Millionen Dollar Rohware und 44 Millionen Dollar geschliffene Diamanten. Im ersten Halbjahr 1929 betrug die Einfuhr ungefähr 28 312 846 Dollar, darunter 22 493 999 Dollar geschliffene Ware und 5 818 847 Rohware.

Diese Ziffern sind im Vergleich mit den vorhergegangenen Jahren als günstig anzusehen, weil eben gerade in diesem Jahre die Händler infolge der Vorlage sehr zurückhaltend gewesen sind.

Bevorzugt werden zur Zeit von den Amerikanern besonders Steine von sehr modernem Schliff, vornehmlich Baguettes. Es werden nur beste Qualitäten verlangt, dafür aber auch sehr hohe Preise gezahlt. Auch für Melees ist das Interesse sehr stark. Nicht in diesem Maße besteht Nachfrage nach Fantasie. Wenig begehrt sind Kwarten und runde Brillanten.

Geschäftliche Mitteilungen

Auszeichnung von Präzisions-Uhren.

Die Anker-Präzisions-Uhren „Longines“, deren Alleinverkauf für Deutschland in den Händen der Firma Paul Bauermeister G. m. b. H., Berlin SW 19, Jerusalemer Straße 5/6 liegt, erfreuen sich von jeher eines guten und immer noch wachsenden Rufes. So fanden die Longines-Uhren resp.-Chronographen und -Chronometer in den letzten Jahren für die wichtigsten Flüge Verwendung und erwarben sich die Anerkennung und Wertschätzung der bekanntesten Flieger, welchen die Longines-Uhren nach ihren eigenen Aussagen Glücksbringer wurden. Bei der Weltreise des „Graf Zeppelin“ im August dieses Jahres wurde das Luftschiff mit Longines-Chronometern ausgestattet und der Kapitän-Pilot Hans von Schiller hat der Longines-Fabrik seine höchste Befriedigung über die vollkommene Regulierung der Chronometer ausgedrückt. Schon immer marschierten die Longines-Uhren an der Spitze der Werterzeugnisse und unzählig sind die Auszeichnungen, welche die Longines-Fabrikate auf allen beschickten Ausstellungen erhielten. Auch bei den alljährlich stattfindenden amtlichen Chronometer-Wettbewerben sind die Longines-Fabrikate stets mit den höchsten Auszeichnungen bedacht worden. Sie sind eine Klasse für sich und dies findet erneut seine Bestätigung durch den Umstand, daß die Longines-Uhren bei der letzten Weltausstellung in Barcelona den großen Preis erhielten.

Leipzig. Über die Firma Leipziger Edelmetall-Großhandlung Samuel Berg, Leipzig C 1, Elsterstr. 6, wird von der Kundschaft verschiedentlich Klage betr. Erledigung erteilter Aufträge geführt. Es ist ferner festgestellt, daß der Inhaber S. Berg am 24. September d. J. den Offenbarungseid geleistet hat. Es empfiehlt sich daher, genannter Firma gegenüber bei Anknüpfung geschäftlicher Beziehungen die nötige kaufmännische Vorsicht walten zu lassen.

Berliner Musterschau für das Uhrmacher- und Juweliergewerbe E. V.

Bei der diesjährigen Mitgliederversammlung, die während der diesjährigen Herbstveranstaltung stattfand, wurde mit überwiegender Mehrheit die Fortsetzung der Veranstaltung beschlossen. Als Termin für die im Jahre 1930 stattfindende Ausstellung in Berlin ist nunmehr die Zeit vom 20.—24. September festgesetzt worden. Ausstellungstage sind der 21., 22. und 23. September. Es wird empfohlen, diesen Termin vorzumerken und ihn bei der Festsetzung anderer Veranstaltungen zu berücksichtigen.

Verein Lübecker Gold- und Silberschmiede.

Der Verein Lübecker Gold- und Silberschmiede vereinigte am Sonnabend, den 26. Oktober seine Mitglieder anläßlich des 25 jährigen Bestehens des Vereins zu einem Festessen im Admiralszimmer des Lübecker Ratskellers. Die Feier nahm einen harmonischen Verlauf und verlebten die Mitglieder einige Stunden in guter Stimmung.

Ausstellung mitteldeutscher Gebrauchsgraphik zu Leipzig.

In der Zeit vom 17. November bis 8. Dezember d. J. findet in den Räumen des Kunstvereins — Museum der bildenden Künste, Augustusplatz — eine Ausstellung mitteldeutscher Gebrauchsgraphik statt, die von dem Bunde Deutscher Gebrauchsgraphiker, Gruppe Mitteldeutschland, veranstaltet wird. In Rücksicht darauf, daß auch für unsere Branche die neuzeitliche Werbung von weittragender Bedeutung für den Erfolg ist, möchten wir allen unseren Lesern den Besuch dieser Ausstellung empfehlen; besonders aber denjenigen, für die eine Reise nach Leipzig mit geringen Kosten und Zeitverlust verknüpft ist oder die gerade während der Ausstellungsdauer in Leipzig anwesend sind. Besonders trifft dies auf die Fabrikanten und Grossisten der Branche zu, die entweder selbst oder deren Reisende unterwegs sind.

Gefaßte Juwelenräuber.

Zu dem Raubüberfall bei der Firma Robert Isaacsen, Hamburg, können wir mitteilen, daß sämtliche Täter und Hehler gefaßt worden sind. Die geschädigte Firma hat auch ca. die Hälfte der geraubten Ware, allerdings nur ausgefaßte Brillantwaren, zurückempfangen. Dieses war dadurch möglich, daß bei der Verhaftung des Täters Bankschlüssel verschiedener Banken in Magdeburg gefunden worden sind.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläum.

Danzig. Die Firma Rudolf Reich kann Mitte dieses Monats auf ein 25 jähriges Bestehen zurückblicken. Im Jahre 1904 in Briesen in Westpreußen unter bescheidenen Verhältnissen ge-

gründet, hat sie eine stetig fortschreitende Entwicklung genommen. Nach Bromberg übergesiedelt, wo sie bis zum Jahre 1912 ein größeres Ladengeschäft unterhielt, befaßte sie sich außerdem mit der Fabrikation von Goldwaren. Ihre Erzeugnisse fanden Anerkennung, was äußerlich dadurch zum Ausdruck kam, daß sie 1911 in Posen mit einem Diplom für sehr gute Leistungen ausgezeichnet wurde. Im Jahre 1912 erfolgte die Übersiedelung der Firma Rudolf Reich nach Danzig, ihrem jetzigen Standort. Zuerst wurden als Spezialität nur Fassungen für Bernsteinwaren, dann Bijouterien in Gold und Silber angefertigt und bald wurden umfangreiche Einrichtungen zu einer Bernsteinschleiferei und Bernsteinverarbeitung angegliedert. Heute hat die Firma Reich die Herstellung der Bernsteinwaren vom Rohprodukt bis zur fertigen Ware in einem Betriebe zusammengeschlossen. Die erzeugten Waren finden ihren Absatz in allen Kulturstaaten der Welt bis in fernsten Gegenden Australiens. Außer dieser Spezialfabrikation betreibt die Firma Rudolf Reich noch einen Engroshandel in Bijouteriewaren für Polen.

Erfurt. Die Juwelierfirma Georg Denner, Paulstr. 27/28 und Johannesstr. 4, konnte auf ein 25jähr. Bestehen zurückblicken. Der Inhaber, Juwelier Georg Denner, legte vor 23 Jahren als erster Goldschmiedemeister seine Prüfung ab und gründete vor 7 Jahren die Goldschmiedeinnung, der er bis heute als Obermeister vorsteht.

Verschiedenes.

Berlin SW 11. Firma Heinrich Delfs, Juwelier, Königgrätzer Str. 26. Der bisherige Gesellschafter Heinrich Delfs sen. ist Alleininhaber der Firma. Prokurist ist Heinrich Delfs jun.

Pforzheim. Firma Ulrich Ohnmacht & Co., Silberwarenfabrik. Johann Ulrich Ohnmacht und Adolf Kröner sind aus der Gesellschaft ausgetreten. Gleichzeitig sind Ernst Kröner und Albert Ohnmacht als persönlich haftende Gesellschafter in die Gesellschaft eingetreten. Ihre Prokuren sind erloschen.

Pforzheim. Firma Berner & Neunecker, Bijouteriefabrik. Der bisherige persönlich haftende Gesellschafter Alfons Neunecker ist alleiniger Inhaber der Firma.

Hamburg. Firma E. Meyer, Bijouteriewarenfabrik, Alterwall 44. Die an Ehefrau Roma Meyer erteilte Gesamtprokura ist in eine Einzelprokura umgewandelt worden. Die Gesamtprokura E. G. A. Irrgang ist erloschen.

Patentschau

zusammengestellt von Patentingenieur Gustav Weber, Hamburg, Holstenwall 8, welcher den Lesern dieses Blattes Auskunft und Rat in allen Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes sowie der Verwertung von Schutztiteln bereitwilligst erteilt.

Einspruchsfristablauf für die Patentanmeldungen 3. Dezember 1929.

Patentanmeldungen, veröffentlicht im Patentblatt vom 3. Oktober 1929.

Kl. 44a N. 28857 Hugo Neumann, Chemnitz, Äußere Klostergasse 4. „Kragen- und Manschettenknopf mit Klappknopf".

Gebrauchsmuster:

Kl. 44a 1089108 Johanna Spindler, geb. Schrader, Riesenburg, Westpr. „Am Bein oder am Arm gleichzeitig zu tragende Schmuckbänder".

Gebrauchsmuster, veröffentlicht im Patentblatt vom 26. September 1929.

Kl. 44a 1088233 Hermann Staib, Pforzheim-Brötzingen, Büchenbronner Str. 17. „Bandkörper für beliebige Schmuck- und Gebrauchszwecke".

Kl. 44a 1088412 Firma Wilhelm Knodel, Pforzheim, Goethestr. 37. „Schloß für Armbänder, Uhrarmbänder u. dgl."

Kl. 44a 1088422 Louis Gottlieb & Söhne, Oberstein a. d. Nahe. „Gliederarmband".

Kl. 44a 1088985 Firma Rudolf Flume, Berlin C 19, Wallstr. 11/12. „Befestigungsvorrichtung für Uhrarmbänder".

Einspruchsfristablauf für die Patentanmeldungen 17. Dezember 1929.

Patentanmeldungen, veröffentlicht im Patentblatt vom 17. Oktober 1929.

Kl. 34 l H. 116590 Firma Ludwig Haege, Offenbach a. M., Frankfurter Str. 74. „Halter für gestrafft zu haltende Uhrarmbänder".

Gebrauchsmuster:

Kl. 44a 1091096 Karl Griesbaum, Triberg, Schwarzwald. „Als Schmuckstück oder auch als Behälter für Gegenstände des täglichen Bedarfs oder dergleichen dienende Figur".

Aus Innungen und Vereinen

Zwangsinnung der Gold-, Silberschmiede und Juweliere des Regierungsbezirks Erfurt, Sitz Erfurt.

Die Stammrollenformulare, welche bei Gelegenheit der Herbsthauptversammlung in Nordhausen an die Kollegen verteilt wurden, sind bis 1. Dezember an Kollegen Oswald Glaser einzusenden. Wer dieselben bis dahin nicht eingesandt, wird mit einer Umlage von 5 Mk. belastet. Wer kein Formular bekommen, fordere dasselbe sofort an.

Die rückständigen Innungsbeiträge sind bis 15. Dezember an den Kassenführer, Kollegen Oswald Glaser, abzuführen. Nach dieser Zeit werden die Beiträge durch die Verwaltungsbehörde eingezogen. Der Vorstand:

I. A. Chr. Franz Mayer, Schriftführer.

Gold- und Silberschmiede-Innung Bremen.

Die ordentliche 31. Mitglieder-Versammlung wurde vom Obermeister C. Kleymann geleitet. Eingangs wurde der verstorbenen Mitglieder J. Schindler und W. Frölich gedacht, zu deren Gedächtnis sich die anwesenden von den Sitzen erhoben. Dem Kollegen Karl Müller wurden zu seinem Geschäfts-Jubiläum nochmals die Glückwünsche der Innung ausgesprochen. Sodann begrüßte der Obermeister 7 neue Mitglieder mit herzlichen Worten. Nachdem eine Reihe Eingänge geschäftlicher Art verlesen und besprochen wurden, nahm Herm. Meier das Wort zu einem eingehenden Referat über die Nordwestdeutsche Versicherungsanstalt, bzw. über die Handwerkerkrankenkasse. Dem Vortragenden wurde lebhafter Dank zuteil. Betreffs Weihnachtsreklame wurden einige wichtige Beschlüsse angenommen. Ferner wurde beschlossen, wie in früheren Jahren auch diesmal Kurse für die zu Ostern auslernenden Lehrlinge abzuhalten. Dann referierte der Obermeister über die Wahlen zur Gewerbekammer. Die Innung wird zu dieser Wahl Stellung nehmen; die Mitglieder sollen durch Rundschreiben näher unterrichtet werden. Eingehende Besprechung erforderten einige geschäftliche Angelegenheiten, u. a. die Besteckfrage und Mißstände beim Leihamt. Nach Beratung einiger interner Sachen wurde die Versammlung mit Dankesworten vom Obermeister geschlossen.

Paul Hochmuth, Schriftführer.

Bericht über die 4. ordentliche Quartalsversammlung der Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs)-Innung zu Berlin am Montag, den 21. Oktober 1929, 20 Uhr.

Der Obermeister eröffnet die Versammlung mit Begrüßung der Anwesenden, insbesondere der Herren Obermeister der Uhrgehäusemacher-Innung und des Herrn Dir. Wehlack von der Fachschule. Sodann begrüßt und ermahnt der Obermeister die neuen Lehrlinge und gibt anschließend den Junggehilfen gute Ratschläge und Wünsche mit auf den Weg. Die Niederschrift der letzten Innungsversammlung wird einstimmig angenommen.

Als neue Mitglieder werden die Kollegen Herrmann Biedemann, Wallstr. 72; Paul Borowski, Birkenstr. 51; O. Kurt, Brunnenstr. 176 aufgenommen.

Ausgeschieden sind: P. Bloch, Grünstr.; E. Joachimsohn, Leipziger Str.; O. Krüger, Triftstr.

Kollege Haberl gibt einen Bericht über die Gehilfenprüfung vom 23.—25. September. Geprüft wurden 16 Lehrlinge, wovon 1 das Prädikat sehr gut, 5 das Prädikat gut und 10 das Prädikat ziemlich gut erhielten. Besonders gut ist diesmal auch die theoretische Prüfung ausgefallen, die Aufsätze sind neunmal, das Fachrechnen sogar elfmal mit sehr gut bewertet worden. Ein Aufsatz, „Gedanken am Anfang und Ende der Lehrzeit", wird vom Kollegen Haberl verlesen.

Kollege Mertens erläutert nun den Haushaltungsplan für 1930, welcher einstimmig genehmigt wird. Als Kassenprüfer werden die Kollegen Bauer, Britsch und Fritze gewählt, die Kollegen nehmen das Amt an.

Zum nächsten Punkt der Tagesordnung spricht Kollege Wingberg über die von ihm angeregte Ausstellung selbstgefertigter Arbeiten, welche im Herbst 1930 anläßlich des 375jährigen Bestehens unserer Innung geplant ist. Nach einer recht interessanten Debatte hierüber wird eine Kommission zur Vorbereitung der Ausstellung gewählt. Vorgeschlagen werden die Kollegen Wingberg, Obermeister Eichendorff, Schaper, Haberl, Störlein, Britsch und Schmidt. Die vorgeschlagenen Kollegen werden gewählt und nehmen die Wahl an.

Der Kollege Fischer gibt einen Bericht über die finanzielle Seite unseres Vergnügens. Nach den reichlichen Darbietungen und Spenden konnte der Überschuß nicht groß sein, es ist aber gut gearbeitet worden und der erzielte Überschuß kommt der Unterstützungskasse zugute.

Der Obermeister dankt dem Vergnügungsausschuß für die geleistete Arbeit. Kollege Schlüter übergibt dem Obermeister eine von ihm mit Hilfe der Fachschule angefertigte Gedenktafel für die im Weltkriege gefallenen Kollegen. Der Obermeister gedenkt der Kollegenn, welche ihr Leben dem Vaterlande geopfert haben und dankt dem Kollegen Schlüter für die Liebe und Mühe, mti der die Tafel fertiggestellt worden ist.

Die Mitglieder Neus und Loeske sind verstorben, zur Ehre der Gefallenen und Verstorbenen erheben sich die Anwesenden von ihren Plätzen. Der Obermeister gibt nun verschiedene Jubiläen und Geburtstage bekannt.

Die Firma J. Zettel kann auf ein 50jähriges; die Firmen Paul Giessel, Emil Hempel und J. Huber auf ein vierzigjähriges; die Firma A. Houdelet auf ein dreißigjähriges; die Firmen A. Kaiser und B. Gehrig auf ein fünfundzwanzigjähriges Bestehen zurückblicken.

Die Kollegen Ragus und Behrend feierten ihren 70., der Kollege Proll seinen 50. Geburtstag. Der Obermeister wünschte allen gute Gesundheit und guten Erfolg. Für die Unterstützungskasse sind eingegangen: Von unserem Ehrenmitglied, Heimbürger, Kopenhagen 300 Mk. Von den Kollegen Ragus und Proll je 50 Mk., Giessel 25 Mk., Hempel 20 Mk., O. 20 Mk., Lemke 10 Mk., Herr A. Houdelet stiftete für die Fachschule eine Steinsammlung. Der Obermeister sagt allen Spendern herzlichen Dank. — Für die Herbstreklame können Plakate vom Obermeister abgeholt werden. Der Obermeister gibt bekannt, daß die Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede in Leipzig in Konkurs gegangen ist, er erinnert an die Opferfreudigkeit der Berliner Kollegen, welche 1925 das Werk mit eigenen Mitteln aus einer ähnlichen Lage retteten und auch in den folgenden Jahren mit persönlichen Bürgschaften und Werbearbeiten dem Werk treu zur Seite gestanden haben. Recht bedauerlich ist, daß viele Kollegen ihr schwer erworbenenes Geld durch eine ganz unzulängliche Leitung des Unternehmens verlieren müssen.

Nach dem Verlesen verschiedener Eingänge schließt der Obermeister die Versammlung und wünscht allen Kollegen ein gutes Weihnachtsgeschäft.

Emil Eichendorff, 1. Obermeister — Albert Omankowsky, Schriftführer

Mit dem **1. Preis** *in Gruppe III ausgezeichnetes Inserat*

Gerichtliche Entscheidungen

Dürfen Schaufensterdekorationen nach Geschäftsschluß vorgenommen werden?

Eine für alle Geschäftsinhaber wichtige Entscheidung von prinzipieller Bedeutung über die Frage: Dürfen Schaufensterdekorationen vom Personal nach Geschäftsschluß vorgenommen werden? hat vor kurzem der I. Strafsenat des höchsten sächsischen Gerichtshofes des Oberlandesgerichts zu Dresden, getroffen. Der Tatbestand ist folfolgender: Ein Dresdner Geschäftsinhaber hatte zu wiederholten Malen mehrere Angestellte seines Geschäfts 12 Stunden und noch länger arbeiten lassen. Bei diesen Arbeiten handelte es sich um Schaufensterdekorationen, die alle 14 Tage nach Schluß der Geschäftszeit vorgenommen wurden und sich bei der großen Ausdehnung des Geschäfts bis gegen Mitternacht hinzogen. Gegen diese Überschreitung der Arbeitszeit der Angestellten hatte der Geschäftsinhaber einen Strafbefehl erhalten, gegen welchen er Einspruch erhob. Er machte vor Gericht geltend, die Nichterledigung der Arbeiten würde geschäftliche Schäden zur Folge gehabt haben, sie seien notwendig und könnten erst nach Schluß der üblichen Geschäftszeit ausgeführt werden.

Das Gericht stellte sich indessen auf den Standpunkt, der Geschäftsinhaber hätte rechtzeitig andere Vorkehrungen treffen können, um eine Überschreitung der gesetzlichen Arbeitszeit zu vermeiden. So hätte er beispielsweise die Dekorateure an solchen Tagen später mit der Arbeit beginnen lassen können, damit der Achtstundentag innegehalten wurde. Gegen seine Verurteilung wegen Vergehens gegen die Arbeitszeitverordnung legte der Geschäftsinhaber, der nach Ansicht des Gerichts vorsätzlich gehandelt hatte, Revision ein, die Verkennung des Begriffs „Andere Vorkehrungen" rügte. Der Gesetzgeber habe bei diesem Begriff an etwas anderes gedacht als an eine bloße Verschiebung der Arbeitszeit. In Frage kämen geschäftliche und technische Maßnahmen. Dieser Auffassung trat der Oberstaatsanwalt entgegen und führte aus, es sei nicht einzusehen, weshalb nicht unter „andere Vorkehrungen" alles zu verstehen sein sollte, was geeignet sei, eine unzulässige Überschreitung der Arbeitszeit zu vermeiden. Der oberste sächsische Gerichtshof des Oberlandesgerichts Dresden schloß sich der Auffassung der Oberstaatsanwaltschaft an und erkannte auf kostenpflichtige Verwerfung der Revision des angeklagten Geschäftsinhabers. Zur Begründung führte das Oberlandesgericht aus, es könne überhaupt fraglich sein, ob im vorliegenden Falle § 10 Abs. 2 der Arbeitszeitverordnung einschlägt, wonach erhebliche wirtschaftliche Schäden eintreten, wenn die Arbeiten nicht fortgeführt werden. Die I. Instanz, nach deren Überzeugung die für die Dekorationsarbeiten aufgewendete Zeit eingespart werden konnte, hätte auch prüfen sollen, warum die Dekorationen nicht auch während der üblichen Geschäftszeit unter zeitweiser Verhängung des Schaufensters möglich gewesen sein sollte, wie diese in fast allen anderen Fällen geschehe. Dann wäre eine Überschreitung der Arbeitszeit nicht nötig gewesen. Indessen brauche hierauf nicht weiter eingegangen zu werden, da im übrigen schon gemäß dem Standpunkte der Staatsanwaltschaft die Abweisung der Revision erfolgen müsse. Die vorstehend mitgeteilte Entscheidung des sächsischen Oberlandesgerichts ist für die ganze deutsche Geschäftswelt von großer Bedeutung. Es pflegte bisher stillschweigend geduldet zu werden, daß Schaufensterdekorationsarbeiten erst nach Schluß der Geschäftszeit vorgenommen wurden, um den Geschäftsbetrieb nicht zu unterbrechen. Nach der jetzigen Entscheidung ist es also nicht mehr zulässig, Schaufensterdekorationsarbeiten nach Schluß der Geschäftszeit unter Überschreitung des achtstündigen Arbeitstages vornehmen zu lassen.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Bijouterieindustrie in der Schweiz.

Die schon im Vorjahr in der Bijouterie festgestellte Besserung hielt auch noch bis vor kurzem an. Die lebhaftere Tätigkeit der Uhrenindustrie hatte eine beträchtliche Zunahme der Aufträge in Phantasie-Uhrgehäusen und damit auch von Bestellungen für die Bijouterie zur Folge. Da die Mode die goldenen Armbanduhren wieder bevorzugte, steigerte sich die Nachfrage nach solchen Armbändern.

Obwohl noch in verschiedenen Ländern die Zollschranken einer Ausfuhr hindernd im Wege stehen, bietet diese immerhin ein interessantes Tätigkeitsgebiet, wenn nach wie vor auf die Erhaltung des guten Rufes der schweizerischen Qualitätsarbeit Wert gelegt wird.

Die übrigen goldenen Schmucksachen, die zur Hauptsache maschinell hergestellt werden, kommen nach den Feststellungen des Vorstands des schweizerischen Handels- und Industrievereins in Zürich größtenteils aus dem Ausland. Die schweizerische Fabrikation muß sich hier auf besondere, qualitativ hervorragende Arbeit beschränken.

In der Herstellung der reichen Platin-Juwelen ist, je länger

je mehr, gleichfalls eine Anlehnung an die Uhrenindustrie festzustellen. Der Geschäftsgang war gut.

In der Silberwarenindustrie gestaltete sich der Beschäftigungsgrad etwas besser als im Vorjahre. Im besonderen verzeichnete man für Bestecke eine Belebung der Nachfrage. Da aber die niedrigen Löhne des Auslandes durch den schweizerischen Einfuhrzoll nicht die von den Interessenten als notwendig erachtete Korrektur erfahren, so zog vornehmlich das Ausland Nutzen von der größeren Nachfrage auf den schweizerischen Markt. Dies gilt insbesondere für Deutschland, das nach keinem anderen Land so viel Silberwaren ausführte wie nach der Schweiz, wohin es im Jahre 1928 8461 kg ausführte, gegenüber 9407 kg im vorhergehenden Jahre. Nach den Vereinigten Staaten wurden nur etwa 40 %, nach Frankreich und England gar nur etwa 20 % dieser Menge exportiert. Zieht man noch in Betracht, daß die meisten Länder der Einfuhr recht hohe, zum Teil prohibitiv wirkende Zölle entgegensetzten, so sind die Aussichten für die Entwicklung der schweizerischen Silberwarenindustrie unsicher. Immerhin deuten die Anzeichen dahin, daß die Kundschaft besonders den echt silbernen Bestecken wieder mehr Interesse entgegen bringt.

Der Rohsilbermarkt hatte keine nennenswerten Schwankungen zu verzeichnen, Die Londoner Notierungen hielten sich zwischen $28^{7}/_{8}$ und $26^{1}/_{16}$ Pence die Unze.

Die Zahl der gestempelten Schmucksachen und Geräte einheimischer Fabrikation und Gold, Silber und Platin betrug 73 722 gegen 67 352 im Vorjahre.

In der Industrie der künstlichen Steine dauerte die Krisis, die in der zweiten Hälfte 1924 begann, bis Ende 1928 an. Sie drückte die Produktion auf drei Viertel ihrer normalen Kapazität herunter. Ende Dezember kam unter den verschiedenen Interessengruppen eine Einigung zustande, welche die Preislage etwas verbesserte. Es ist allerdings fraglich, ob die erzielte Besserung andauern wird. Die schweizerische Produktion ist der ausländischen Konkurrenz immer noch ausgeliefert, solange die letztere den einheimischen Markt mit ihren billigen Waren, für welche sie aber niedrige Zollansätze entrichtet, überschwemmen kann. Diese Erscheinung ist umso drückender, als die Konkurrenzländer mit Zollschranken umgeben sind, welche den Eingang der schweizerischen Produkte sehr erschweren.

Leichte Erholung und bessere Stimmung an den Metallmärkten.

Die Lage im internationalen Metallgeschäft hat sich in den letzten Wochen etwas gebessert und wir konnten übereinstimmend an allen maßgebenden Börsenplätzen zum Schluß der Berichtszeit eine kräftige Aufwärtsbewegung der Preise für Kupfer und besonders für Zinn feststellen, während sich am Zinnmarkt die Lage nach vorübergehender Erholung wieder ganz entschieden verschlechtert hat. Handel und Industrie haben in den letzten Tagen wesentlich mehr gekauft als von Mitte September bis Anfang November, und man konnte überall eine zuversichtliche und bessere Stimmung beobachten. Wenn auch die Lage in der verarbeitenden Industrie nicht etwa nur in Europa, sondern beinahe noch mehr in Amerika, zur Zeit keineswegs günstig ist, so muß man doch andererseits hervorheben, daß die Zurückhaltung der Konsumenten während der letzten Monate an den Metallmärkten über das normale Maß hinausging und wahrscheinlich nicht im Verhältnis zum tatsächlichen Bedarf gestanden hat. Es ist möglich, daß spekulative Gründe die vorsichtige Taktik der Verbraucher mit beeinflußt haben. Man hat wohl allgemein schon zu Ausgang des Sommer infolge der stark ausgedehnten Produktion Preisrückgänge erwartet und wollte die Wintereindeckung so weit wie möglich hinausschieben.

Den weitaus stärksten Kursgewinn hat Zinn innerhalb der letzten Woche aufzuweisen. Nachdem in England während der

Berichtszeit die Preise für Standard mit $174^{3}/_{4}$ zu etwa 178 Pfund Sterling ihren niedrigsten Kurs seit langer Zeit erreicht hatten, trat unter Schwankungen eine Erholung ein, die in den letzten Tagen ganz besonders stark war. Das Kartell selbst verhielt sich zunächst sehr zurückhaltend, übte aber in den letzten Tagen durch einen Bericht über angebliche Verhandlungen mit dem bolivianischen Erzbergbau über einen Betrieb dieser Gruppe starken Einfluß auf die Preisbewegung aus. Bisher gehören dem Kartell nur etwa 30—35 % der gesamten Welterzeugung an. Bolivien stellt monatlich ca. 3 800, d. h. über 20 % her. Es ist klar, daß bei dem großen Anteil der bolivianischen Produktion das Kartell eine wesentliche Verstärkung seiner Position erhält, wenn die Verhandlungen tatsächlich zu dem erhofften Ergebnis führen. In London hat sich die Spekulation zuletzt sehr stark betätigt, weil nunmehr eine definitive Regulierung der Preisverhältnisse in der ganzen Zinnwirtschaft erwartet wird. Der Preis stieg bis auf $184^{1}/_{4}$ zu $186^{3}/_{4}$ Pfund und in Amerika von $39^{1}/_{8}$ bis auf $41^{5}/_{8}$ Cents. Der Hamburger Zinnpreis ist ungefähr von 355 auf 380 Mk. gestiegen.

Der Kupfermarkt hat sich in letzter Zeit belebt. Bisher ist die erwartete Reduzierung des Kartellpreises noch nicht eingetreten, aber die scharfe Differenz zwischen Roh- und Elektrokupfer hat sich etwas verringert, und von dieser Preisentwicklung ist entschieden der Handel und die Industrie beeinflußt worden. In Amerika ist der Preis für Elektrolyt Prompt und Termin auf $17^{7}/_{8}$ Cents gesunken, während Loko noch unverändert 18 Cents notiert. In Deutschland kostet Elektrolytkupfer zur Zeit $170^{1}/_{4}$ Mk. Rohkupfer ging innerhalb der Berichtszeit in ständiger Abwärtsbewegung bis auf 133 zu 134 Mk. herunter, um sich dann infolge lebhafterer Käufe des Handels und paralell der ausländischen Bewegung bis auf $137^{1}/_{2}$ zu $138^{1}/_{4}$ Mk. zu erholen.

Am Zinkmarkt ist die Lage ungünstig. Es trat zu Beginn der Berichtszeit eine starke Erholung ein auf Nachrichten über eine Einschränkung der Produktion in den Vereinigten Staaten um etwa 30 % und über Verschärfung der Drosselung innerhalb der Produktion, die vom Kartell kontrolliert wird. Das Syndikat hielt am 19. November eine Sitzung ab, auf der beschlossen wurde, das Kartell nicht über den 31. Dezember ds. Js. hinaus zu verlängern. Infolge der scharfen Gegensätze zwischen der polnischen Industrie und den übrigen Mitgliedern ist hauptsächlich die Auflösung erfolgt. Durch diesen Beschluß hat sich die Stimmung entschieden wieder verschlechtert. Der Absatz läßt nach wie vor zu wünschen übrig. Hüttenzink hat sich in Deutschland vorübergehend bis auf 45 zu 47 Mk. erholt und ist dann auf 41 zu 42 Mk. gesunken. New York notiert am 12. Nov. $6{,}22^{1}/_{2}$ und am 22. Nov. 6,20 Cents. Die englischen Preise sind von 22 zu $22^{7}/_{16}$ auf $20^{1}/_{16}$ zu $20^{1}/_{2}$ Pfund Sterling gesunken.

Die Tendenz an den Metallmärkten war im allgemeinen während der Berichtszeit unverändert. Im Inlande war die Nach-

frage nach Gold, Silber und Platin auch in den letzten Wochen mit Rücksicht auf die Weihnachtskonjunktur in der Edelmetallwarenbranche lebhaft, was aber, international betrachtet, wenig Einfluß auf die Preisbewegung ausübte. Platin und Platinmetalle waren im Auslande nach wie vor stark angeboten und die Preise neigen weiter zur Schwäche. Die Möglichkeiten einer Verständigung sind natürlich durch die bevorstehende Aufnahme der politischen Beziehungen zwischen Sowjet-Rußland und England größer geworden, aber es ist immerhin fraglich, wann tatsächlich die Verhandlungen über die Bildung einer Preiskonvention oder eines Kartells aufgenommen werden. Die Produzenten in Kanada, Südafrika und Kolumbien sind natürlich durchweg für eine Regulierung des Marktes. Die Entscheidung liegt bei den Russen, die vielleicht nicht ihre Vormachtstellung am Platinweltmarkt durch eine solche Verständigung aufgeben wollen. Die Tendenz am Silbermarkt ist unverändert schwach und die Preise waren im In- und Auslande unter vorübergehenden Erholungen durchweg gedrückt. Von einer Stützung des Marktes durch die amerikanischen Produzenten, die ja hauptsächlich ein Interesse an der Stabilisierung des Preises auf höherer Basis haben, ist nichts zu merken. Die Nachfrage nach Gold war lebhaft. Auch jetzt spielt wieder infolge der Rückkehr verschiedener Staaten zur Goldwährung die eventuelle Materialknappheit eine Rolle und das ganze Goldproblem wird im Auslande von verschiedenen Seiten eifrig diskutiert. In dem jetzt erschienenen statistischen Jahrbuch wird die Welterzeugung für 1928 mit ca. 611 392 Kilo angegeben, gegenüber 603 338 Kilo im Jahre 1927 und 703 000 Kilogramm im Jahre 1912. Auf Rußland entfallen 1926 30 860 und 1927 33 000 Kilo und auf Transvaal im Jahre 1927 etwa 315 000 und im Jahre 1928 322 000 Kilo. Bei den Expansionsplänen der Russen und bei der Entwicklung der südafrikanischen Produktion ist damit zu rechnen, daß sich die Welterzeugung auch in diesem Jahre weiter vergrößern wird, so daß die Frage der Materialknappheit trotz der erhöhten Anforderungen für münz- und währungstechnische Zwecke im Augenblick noch nicht akut ist. Silber notierte in New York am 11. November $49\frac{3}{8}$ Cents, am 10. Nov. $49\frac{1}{2}$ und am 22. Nov. $49\frac{7}{8}$ Cents. Platin 61—64 Dollar. London: Silber am 11. Nov. $22\frac{1}{2}$ zu $22\frac{3}{4}$ d und am 20. Nov. $22\frac{11}{16}$ zu $22\frac{7}{8}$ d. Platin 13 zu $13\frac{1}{2}$ Pfund, Gold 84 sh $11\frac{1}{2}$. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 8. Nov. 67,25 zu 69 Mk., am 15. Nov. 66,75 zu 68,50 und am 22. Nov. 67,25 zu 69 Mk. je Kilo. Feingold 2,80—2,83 Mk. je Gramm und Platin 7,50—8,50 Mk. je Gramm.

London (Ende November).

Die allgemeine Depression wirkt sich auch auf dem hiesigen Markte aus. Das Geschäft ist mäßig. Die Zahl der Auslandskäufer läßt zu wünschen übrig. Doch herrscht noch immer eine optimistische Stimmung, die mit einer baldigen Besserung der Lage rechnet.

Am geschliffenen Markt sind vornehmlich laufende Waren gefragt. Die Preise sind fest.

Am Rohmarkt ist die Situation belebter. Wie bekannt wird, sollen die Vorräte des Syndikats recht zusammengeschrumpft sein und sich hauptsächlich auf feine Waren beschränken. Auch sollen dieses Jahr aus Südafrika keine neuen Sendungen mehr hereingebracht werden. Die Preise sind unverändert fest.

Die Sensation des Tages ist augenblicklich die mechanische Diamantenschleifmaschine, die ein australischer Juwelier erfunden haben will. Sie soll in der Lage sein, wöchentlich 24 Steine zu schneiden und bedürfe zur Bedienung, die innerhalb 14 Tagen erlernt werden könne, keine Facharbeiter, sondern dies könne von Knaben und Mädchen geschehen, so daß also viel Arbeitskraft erspart werden würde. Doch brauchen wohl unsere Facharbeiter sich deshalb noch keine Sorgen zu machen. Von Zeit zu Zeit pflegen derartige Erfindungen aufzutauchen, um aber dann einer näheren Prüfung nicht standzuhalten.

Antwerpen (Ende November).

Die Unbelebtheit des Marktes hält noch an. Auslandskäufer sind nicht allzu zahlreich anzutreffen; besonders fehlen die Amerikaner. Außerdem fiel wieder ein Tag durch die Waffenstillstandsfeier aus. Die Zurückhaltung auf den europäischen Plätzen, anläßlich des Einbruchs in die Effektenkurse zu New York, hat zu allerlei wilden Gerüchten Anlaß gegeben. Doch war dies nur als Mache von einigen Spekulanten und sonstigen daran Interessierten anzusehen. Der Diamantenhandel ist noch immer gesund und die Reserviertheit nach der Katastrophe nur die Vorsicht des reellen, verantwortungsbewußten Kaufmanns.

Am geschliffenen Markt finden Achtkant Interesse. Nachfrage besteht für Melees in mittleren und guten Qualitäten. Die hierfür gezahlten Preise sind recht unbefriedigend. In Fantasie-Artikeln ist der Umsatz gering.

Am Rohmarkt sind vornehmlich billige Artikel gefragt. Lebhaftes Interesse bestand für Industrieware.

Amsterdam (Ende November).

Die Stille des Geschäftes hält noch immer an, da sich die inländischen wie die ausländischen Einkäufer noch sehr abwartend verhalten. Nur einige Pariser Käufer kamen zu bemerkenswerten Abschlüssen. Anderseits versuchten diejenigen, die kauften, die Preise zu drücken, doch in den meisten Fällen erfolglos. Man glaubt auch nicht, daß diese Zurückhaltung sehr lange anhalten wird, da in vielen Fällen — nicht nur bei den Amerikanern — die Lager nicht sehr gefüllt sind. Doch zunächst wirkt sich die Börsenkrisis noch aus und das Geld ist trotz der jüngsten Herabsetzungen des Diskontes teuer.

Am geschliffenen Markt waren Silvercape gesucht, sowie Kwarten bis 4 Gräns. Gefragt waren Melees in guten und billigen Qualitäten. Für Fantasie-Artikel bestand wenig Nachfrage. Schöne weiße Senale, wie auch Piqué-Senale waren noch abzusetzen. Für Piqués in schönen weißen Farben und auch groben Qualitäten war Interesse vorhanden. Emeraudes waren gewünscht.

Am Rosenmarkt kamen anfangs verschiedene größere Abschlüsse zustande; später wurde es wieder stiller. Die Preise haben eine feste Tendenz.

Auch am Rohmarkt herrschte eine außergewöhnlich lustlose Stimmung. Es sind zur Zeit so gut wie keine größeren Geschäfte zu verzeichnen; sogar in laufenden Artikeln verhielt man sich zurückhaltend. Nur Industrieware macht eine Ausnahme. Man konnte hier von einen befriedigenden Umsatz sprechen. Die Preise waren hoch und fest.

Die Ausfuhr aus den Niederlanden nach den Vereinigten Staaten betrug im Monat Oktober:

geschl. Diamanten	14 258	Karat im Werte von	1 381 497 Doll.
Rohware	7 024	„ „ „ „	32 611 „
Puder	3 809	„ „ „ „	3 967 „

Ziemliche Empörung hat es hier ausgelöst, daß drei europäische Diamantenarbeiter in Südafrika, die gezwungen werden sollten, Lehrlinge auszubilden und dies ablehnten, einfach ins Gefängnis gesetzt wurden. Eine Protestaktion des Weltverbandes der Diamantenarbeiter hat inzwischen ihre Befreiung erwirkt.

Edelmetallpreise

	14. 11. 29	15. 11. 29	18. 11. 29	19. 11. 29	21. 11. 29	22. 11. 29	25. 11. 29	26. 11. 29	27. 11. 29	
Berlin:										
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.-/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—
Silber „ „	66.75/68.50	66.75/68.50	66.75/68.50	67.25/69.—	67.15/69.—	67.25/69.—	67.25/69.—	67.25/69.—	67.25/69.—	
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.75/8.30	7.70/8.15	7.70/8.15	7.70/8.15	7.70/8.25	7.70/8.15	
Gold 1 kg „	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	27.94/2814	—
Silber „ „	67.50/68.50 bis 70.—	67.50/68.50 bis 70.—	67.50/68.50 bis 70.—	67.90/68.90 bis 70.40	68.20/69.20 bis 70.70	68.—/69.— bis 70.50	68.—/69.— bis 70.50	67.80/68.80 bis 70.30	67.80/68.80 70.30	
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/10.—	8.-/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—
Silber „ „	66.50/68.50	66.50/68.50	66.50/68.50	67.—/69.—	67.25/69.25	67.25/69.25	67.—/69.—	67.—/69.—	67.—/69.—	
London:										
Platin Unze £	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	$13^{1}/_{2}$	
Gold „ sh	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{3}/_{8}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{3}/_{8}$	84/11	—
Silber „ d	$22^{9}/_{16}$	$22^{9}/_{16}$	$22^{11}/_{16}$	$22^{11}/_{16}$	$22^{3}/_{4}$	$22^{13}/_{16}$	$22^{11}/_{16}$	$22^{11}/_{16}$	$22^{11}/_{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 18. Nov. 1929 bis 24. Nov. 1929:	69.—	72.—	79.—
„ „ 15. „ 1929 „ 1 Dez 1929:	69.—	72.—	79.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 28 November 1929	1 g M.	N as	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Paris (Ende November).

Schon seit einiger Zeit ist der hiesige Markt sehr unbelebt, so daß die jetzige allgemeine Stille, die auch an den anderen Zentren herrscht, nicht groß auffällt.

Am geschliffenen Markt sind laufende Waren noch unterzubringen.

Die Indexziffer ist wieder etwas gestiegen. Die Arbeitslosenziffer der Diamantenarbeiter nimmt ebenfalls zu. Schädlich wirkt sich auch aus, daß verschiedene ausländische Firmen hier mit 12—18 Monaten Ziel verkaufen.

Die Handelskammer Pforzheim zur bevorstehenden Finanzreform.

Die Handelskammer Pforzheim faßte in ihrer letzten Sitzung zu den Aufgaben der Finanzreform folgende Entschließung:

„Die Handelskammer Pforzheim ist der Ansicht, daß der Wirtschaft und insbesondere auch dem industriellen und gewerblichen Mittelstand wieder die Möglichkeit gegeben werden muß, aus dem Ertrag ihrer Arbeit das zu erzielen, was sie zur Rationalisierung ihrer Betriebe und für ihre Existenz benötigen. Dazu ist es notwendig, daß die ungeheure direkte Steuerlast erheblich ermäßigt wird und daß insbesondere auch diejenigen Steuern abgebaut werden, welche die deutsche Wirtschaft ohne Rücksicht auf ihren Ertrag belasten (Industriebelastung, Vermögenssteuer, Gewerbesteuer).

Zu diesem Zwecke muß jede Erhöhung der sozialen Lasten vermieden und der Finanzbedarf von Reich, Land und Gemeinde mit allen Mitteln heruntergedrückt werden. Soweit dadurch die nötigen Mittel für eine ausreichende Senkung der direkten Steuern nicht beschafft werden können, wird man vor einer Belastung von Genußmitteln nicht zurückschrecken dürfen.

Eine dauernde Besserung unserer Wirtschaftsverhältnisse ist jedoch nur dann möglich, wenn es den politischen Führern gelingt, das deutsche Volk davon zu überzeugen, daß die beste Sozialpolitik Beschaffung von Arbeit ist und daß Arbeit nur dann beschafft werden kann, wenn der Industrie und insbesondere auch dem Mittelstand die Möglichkeit gegeben wird, die für ihre Gewerbetätigkeit notwendigen Mittel aus dem Ertrag ihrer Arbeit sich zu ersparen."

Bericht der Handelskammer Pforzheim.

Die Handelskammer Pforzheim beschäftigte sich in ihrer letzten Vollsitzung außer mit der Erledigung laufender Geschäfte mit der Erstattung eines Gutachtens und mit den infolge Ablaufs der dreijährigen Amtsperiode für die Neubesetzung der Kammer für Handelssachen zu machenden Vorschlägen. Die bisher als Handelsrichter und Handelsrichter-Stellvertreter tätig gewesenen Herren wurden, soweit sie nicht eine Wiederwahl abgelehnt hatten oder infolge Ablebens ausgeschieden waren, für die neue Amtsperiode 1930/32 in gleicher Tätigkeit wieder vorgeschlagen und für die ausgeschiedenen Herren neue Vorschläge gemacht. Eingehend befaßte sich die Handelskammer mit den Aufgaben der bevorstehenden Reichsfinanzreform zur Herbeiführung der Senkung der unerträglichen Steuerlasten. Die dazu gefaßte Entschließung ist an anderer Stelle dieses Blattes abgedruckt. Der ausländische Nachrichtendienst zeigt sich reformbedürftig, da er seinen vor allem der Förderung des Exportes dienenden Zweck nur unvollkommen erreicht. Die Handelskammer wird daher ihre Bemühungen um eine entsprechende Reform fortsetzen. Der dem Reichstag vorliegende Gesetzentwurf zur Änderung des Scheck- und Wechselsteuergesetzes gegen die Ausstellung vordatierter Schecks fand die Zustimmung der Kammer. Die zu Beginn der Festzeit üblichen Vereinssammlungen bei Industrie, Groß- und Einzelhandel sind namentlich für Letzteren unter den gegenwärtigen ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnissen ein schweres, nicht zu verantwortendes und nicht tragbares Opfer. Die Kammer hat daher im Vertrauen in die Einsicht der an der Spitze von Vereinen stehenden Leiter, die

Erwartung ausgesprochen, daß solche Sammlungen unterbleiben. Von der Einführung besonderer Prüfungseinrichtungen für die Lehrlinge des Einzelhandels, die von gewisser Seite gefordert wird, sieht die Handelskammer im Hinblick auf den das gesamte gewerbliche Leben berührenden Charakter dieser Frage, sowie im Hinblick auf die einschlägigen Bestimmungen des kommenden Berufsausbildungsgesetzes ab. Angesichts der starken Übersetzung des Kaufmannsberufs und der in ihm vorhandenen großen Stellenlosigkeit hält die Handelskammer es für ihre Pflicht, vor Zuzug zu diesem Beruf zu warnen. Der von der Berliner Prozeßrichter-Vereinigung als angemessen festgestellten Höhe von Verzugszinsen in Höhe von 2% über Reichsbankdiskont, stimmte die Handelskammer als auch für ihren Bezirk zutreffend zu. Endlich trat die Kammer der Hauptgemeinschaft des Einzelhandels als Mitglied bei.

Die Schmuckwerbewoche in Köln

ist mit sehr viel Mühe und Arbeit vorbereitet worden. Die Herren Kerp, Weithoff und Worringen haben mit den anderen Herren ihrer Vereinigungen eine große Einzelarbeit geleistet. Dafür steht die Werbewoche aber jetzt auch geschlossen als einheitliche Aktion des gesamten fachlich organisierten Schmuckgewerbes da. Seit Freitag fahren die Straßenbahnen mit dem großen Werbe-Plakat, alle Litfaßsäulen tragen die Plakate. Die Zeitungen brachten Anzeigen und Hinweise, Artikel und Sammel-Inserate in Sonderbeilagen folgen in den nächsten Tagen, in den drei größten Kinos laufen Diapositive für die Schmuckwerbewoche, in allen Schaufenstern sieht man die von der Kölner Werkschule entworfenen Plakate der Veranstaltung.

Zum Schaufensterwettbewerb haben 83 Uhrmacher und 10 Juweliere gemeldet. Das Preisgericht besteht aus: Prof. Holl (Schwäbisch-Gmünd) und den Herren Krall, Elberfeld; Zeun, Aachen; von Korf, Gelsenkirchen; Schmelze, Duisburg; Benzin, Düsseldorf.

Am Freitag nachmittag fand ein Pressetee statt, bei dem Herr Gerlach vom Zentralausschuß für deutsche Schmuckkultur über die Ziele und den Zweck der Kölner Werbewoche ausführlich berichtete.

Herr Kerkhof, der Vorsitzende des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher, sprach dann über die Bedeutung der Reklame für den Einzelhandel und die Bestrebungen und Arbeiten seines Verbandes auf diesem Gebiete.

Herr Eschweiler vom Verband der Juweliere, Gold- und Silberschmiede sprach über gemeinsame Interessen von Juwelieren und Uhrmachern bei völliger Wahrung der Sonderinteressen der beiden Gruppen; Herr Kreiten über Kultur, Moderne und Goldschmiedekunst.

Am Montag, den 25. November, beginnen die Arbeiten des Preisgerichtes unter Prof. Holl, Schwäbisch-Gmünd, für die zwei bis drei Tage in Aussicht genommen werden mußten, da bei der großen Zahl der zum Wettbewerb Gemeldeten eine sehr umfangreiche Arbeit zu leisten ist.

Es ist für die Woche eine große Vorarbeit geleistet worden. Nur der starken individuellen Arbeit der oben genannten Herren des Ortsausschusses und ihrer Helfer ist es gelungen, eine so starke Beteiligung des Einzelhandels zu erreichen. Über die praktische Einstellung der einzelnen Geschäfte, das Ergebnis des Wettbewerbes wird später zu berichten sein. Heute schon steht fest, daß die erste Probe- und Musterwerbewoche sehr interessante Momente über die Veranstaltung derartiger Unternehmungen und ihre Vorbedingungen ergeben hat. Darüber später weiteres in einem besonderen Artikel.

Nachstehend das Ergebnis des Schaufensterwettbewerbes in Köln:

I. Preis: Louis Weber, Juwelier, Köln, Weyerstraße 16.

II. Preis: Alois Kreiten, Goldschmied, Köln, Komödienstr. 47. Jacob Eschweiler, Uhrmacher und Juwelier, Köln, Breite Str. 67.

III. Preis: Willibr. Thiesen, Uhrmacher, Köln, Auf dem Berlich 7. Josef Frings, Uhrmacher, Köln, Breite Straße 165. Bernh. Dahmen, Juwelier, Köln, Hohe Straße 101. Felix Linn, Uhrmacher, Köln, Eigelstein 132.

IV. Preis: Hermann Oberliesen, Uhrmacher, Köln, Ehrenstraße 44. Carl Wagner, Juwelier, Köln, Hohe Pforte 22.

V. Preis: Carl Modemann, Juwelier, Köln, Schildergasse 60 bis 68. Gustav Schmitz, Juwelier, Köln, In der Höhle 2. Hub. Müller, Uhrmacher, Köln-Mühlheim, Berliner Str. 38. Wilh. Winter, Uhrmacher, Köln-Kalk, Jof. Kirchstraße 47.

Anerkennungen: Jos. Landers, Uhrmacher, Köln-Mühlheim, Frankfurter Str. 81, Jos. Hartmann jr., Juwelier, Köln, Gürzenichstraße 21. Richard Wedel, Uhrmacher, Köln, Neußerstraße 30. Heinrich Buchholz, Uhrmacher, Köln, Clodwigplatz 6. Ferd. Eisenhuth, Uhrmacher, Köln-Mühlheim, Buchheimerstr. 38. Rud. Baumbach, Uhrmacher, Köln-Kalk, Kalker Hauptstr. 154. Ludw. Pfennig, Uhrmacher, Köln-Mühlheim, Buchheimerstr. 64. Franz Westerhausen, Uhrmacher, Köln-Ehrenfeld, Venloerstr. 293 Theodor Dilger, Uhrmacher, Köln, Alter Markt 69. Paul Peyer, Uhrmacher, Köln, Krebsgasse 12.

Aus dem

WERKUFA

WERK- UND FACHBUND DEUTSCHER EDELSCHMIEDE E.V.

Gold- und Silberschmiede Fachzeichen

Geschäftsstelle: Berlin W 8, Ritterstr. 96 — Teleph.: Moritzplatz 705

Mitgliederversammlung am 19. November 1929 bei Greifenberger in der Ritterstr. 69 (Meßpalast).

Der Vorsitzende, Kollege Zeckler, eröffnete um 20½ Uhr die Versammlung.

Punkt 1. Verlesung der Niederschrift, welche von der Versammlung genehmigt wurde.

Punkt 2. Mitteilungen des Vorstandes. Die Versammlung wurde vom Vorstand befragt, ob im Januar 1930 ein Vergnügen in kleinem Rahmen stattfinden soll. Diese Angelegenheit wurde dem Vorstand überlassen. Kollege Zeckler gab bekannt, daß die OG.-Versammlung im Dezember ausfällt, und

die nächste Versammlung im Januar 1930 stattfindet. Der Schriftführer gab den laufenden Schriftverkehr bekannt. Die Versammlung war mit der Art der Geschäftsführung zufrieden.

Punkt 3. Scheideproblem der Zukunft wurde von Kollegen Brademann und Zeckler behandelt. Von einem Kollegen wurde mitgeteilt, daß eine hiesige Scheideanstalt Trauringrohlinge und fertige Trauringe direkt an Uhrmacher und Ladengeschäfte verkauft. Diese Geschäftsform wurde von der Versammlung nicht gutgeheißen; denn hierdurch werden die Goldschmiede in ihrem Gewerbe benachteiligt. Von der Versammlung wurde eingesehen wie notwendig es ist, eine eigene Scheideanstalt zu besitzen. Daraufhin wurde den Kollegen anheimgestellt, sich am 1. Dez. 29 am Stettiner Vorortbahnhof zum Zuge 10 Uhr 2 Min. nach Hermsdorf einzufinden, um eine Besichtigung vorzunehmen.

Punkt 4. Wahl eines Wahlausschusses. Kollege Brademann nahm das Wort und führte aus, daß es sehr schwer ist, eine normale Preiskalkulation vorzunehmen; da unser Artikel zu wenig gebraucht wird.

Punkt 6. Sonstiges. Unter diesem Punkt wurde das Paladium behandelt, welches wohl für Sticharbeiten brauchbar, doch für Ringschienen und Unterteile zu weich ist. Für harte Teile, Schnäpper usw. soll man zum Platin Iridium hinzusetzen.

Kollege Gregor stellt allen Kollegen, welche für eine Metallscheidung Interesse haben und dieselbe praktisch verwerten wollen, seine Kenntnisse zur Verfügung und würde einen Lehrgang einrichten. Schluß der Versammlung um 23 Uhr.

Hugo Zeckler, Vorsitzender. Erich Hamann, Schriftf.

Werbehefte für echt silberne Bestecke.

Die Franz Bahner Aktiengesellschaft, Silberwarenfabrik, Düsseldorf hat, um eine möglichst wirksame Propaganda für echt silberne Bestecke zu erzielen, künstlerisch ausgestattete Werbehefte herausgebracht und stellt dieselben ihren Kunden mit dazugehörigen Briefumschlägen kostenlos zur Verfügung. Die Werbehefte sind neutral und ist auf der vorderen Umschlagseite ein Raum für die Firma des betr. Juweliers vorgesehen. Mit diesen Heften ist die Firma Bahner aus dem Rahmen der sonst üblichen Propaganda herausgetreten, indem sie nicht nur einfach Besteckmuster zur Abbildung bringt, sondern in Schrift und Bild in sehr anschaulicher Weise deren Verwendungsmöglichkeit zeigt. Die Ausstattung der Werbehefte ist eine äußerst vornehme, die Aufnahmen sind künstlerisch und heben sich vorteilhaft ab gegen die üblichen Massenauflagen ähnlicher Drucksachen. An den Juwelieren liegt es nun, von dieser geschmacklich hochstehenden Reklame Gebrauch zu machen, und wir stellen es unseren Lesern anheim, sich unter Bezugnahme auf diese Zeilen an die Firma Bahner zu wenden.

Schmucksammlung Marc Rosenberg.

Mit großer Spannung wurde die Versteigerung dieser berühmten Schmucksammlung erwartet, die der Verfasser der Geschichte der Goldschmiedekunst, Geheimrat Marc Rosenberg zusammengebracht hat. Die Museen Berlins, Hamburgs, Dresdens, Freiburgs, Magdeburgs, Hannovers und Kölns waren durch ihre Direktoren vertreten. Auch einige prominente Sammler aus dem Ausland, wie Reber, Lausanne waren anwesend. Die Eigenartigkeit der Materie, die in dieser Art und Reichhaltigkeit kaum sonst auf dem Markt erscheint, veranlaßte auch eine lebhafte Beteiligung des Publikums. Manches kostbare Stück, das vor oder um Beginn unserer Zeitrechnung vornehme Persönlichkeiten zierte, wird in der kommenden Festsaison seine unvergängliche Schönheit zur Schau tragen. Die bemerkenswertesten Ergebnisse sind die folgenden. Die kretisch-mykenische Goldkette mit Nautilusmotiven ergab 1050, ein persischer Armreif aus dem 5. vorchristlichen Jahrhundert, mit zwei goldenen Widderköpfen 2100, eine ebenso alte etruskische Halskette aus Gold 1050, eine andere gleicher Herkunft aus glatten und granulierten Kugeln 3000, eine aus einem Grabfund bei Bingen herrührende römische Rundfibel, Goldplatte auf Bronze 1450 Mark. Die wichtigsten Stücke aus der Zeit der Völkerwanderung waren ein Paar byzantinische Ohrringe aus Gold mit Granulation und Drahtemail zu 1450, ein in der Donau gefundener donaukeltischer Anhänger (4: 3 cm) zu 1350 Mark. Eine goldene Scheibenfibel aus karolingischer Zeit, in Zellenarbeit mit farbigen Glasflüssen erwarb der Pariser Händler Brimo für 6000 Mark. Für neun vergoldete Silberscheiben, Beschläge eines gotischen Hochzeitsgürtels, Bologna, Anfang 15. Jahrhunderts, wurden 2750, für einen deutschen Anhänger, Silber vergoldet (5 cm) 1200 Mark angelegt. Zu den sensationellen Preisen gehörten auch die 2400 Mark für ein Paar goldene Armbänder aus gebogenen Ringen und drei rechteckigen Schließen, sächsische Arbeiten von 1632, aus einem Grabfund stammend. Ein Riechflakon aus Horn mit vergoldeter Silberfassung, Nürnberg um 1570, kam auf 2300 Mark. Aus späterer Zeit sind zu vermerken: zwei italienische Brustkreuze, 17. Jahrhundert, Bergkristall in Goldfassung mit goldenem Kruzifix zu 1300, ein französischer goldemaillierter und mit 14 Perlen besetzter Anhänger zu 1600, ein ähnlich ausgeführter Anhänger zu 1700, ein sächsischer, mit Rubinen besetzter Anhänger in Form eines springenden Hirsches zu 1800, ein goldenes Armband aus 7 Gemmen, deutsch um 1600 zu 1350. Ein persischer Goldschmuck, Halskette, Anhänger und Ohrgehänge, 17. oder 18. Jahrhundert, ging für 1230, eine Sammlung von 33 kleinen Stücken Columbischen Goldschmucks für 2200 Mark fort. Zwei jüdische Trauringe, Gold mit Filigran, hatten den außerordentlichen Preis von 1350 Mark. Drei Augsburger Silberfiguren, Christus, Maria und Johannes, um 1600, 10 cm hoch, lösten 100 Mark. C. Sch.

Besteck-Wettbewerb.

In der schweizer Bundeshauptstadt Bern wurde vor kurzem von einem Juwelier ein Schönheitswettbewerb in echtsilbernen Bestecken durchgeführt, an dem deutsche, französische, holländiische und schweizer Muster in Konkurrenz standen.

Die notarielle Resultatsfestsetzung ergab die meisten Stimmen für das Seckenrandmuster Nr. 3300 der Fa. Gebrüder Reiner, Krumbach (Schwab.), das damit von acht abgestuften Bewertungen an erster Stelle stand.

Patentschau

zusammengestellt von Patentingenieur Gustav Weber, Hamburg, Holstenwall 8, welcher den Lesern dieses Blattes Auskunft und Rat in allen Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes sowie der Verwertung von Schutztiteln bereitwilligst erteilt.

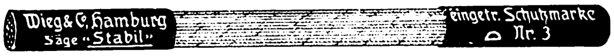
Gebrauchsmuster:

Kl. 33 b 1091149 Franz Rohmeyer, Pforzheim, Wittelsbacher Str. 27. „Sportuhrgehäuse".

Kl. 44 a 1091326 Rheinisch-Westfälische Sprengstoff-Akt.-Ges., Troisdorf b. Köln. „Schnalle für Gürtel und Verzierungen".

Kl. 44 a 1091781 Albert Schönemann, Pforzheim, Poststr. 3. „In der Weite verstellbares Uhrarmband".

Kl. 44 b 1091822 Firma Adolf Baumeister, Lüdenscheid i. W. „Zigarettenetui".



Patentanmeldungen veröffentlicht im Patentblatt vom 10. Oktober 1929.

Einspruchsfristablauf: 10. Dezember 1929.

Kl. 44 a D. 53789 Marcel René Duval, Paris. „Dehnbare Gliederkette".

Kl. 44 b L. 75008 Josef Lochner, München, Boosstr. 6. „Elektrisches Feuerzeug mit Lichtbogenzündung und zwei selbsttätig auseinander federnden Metallstiften".

Gebrauchsmuster:

Kl. 33 c 1090703 Karl Bursch, Höchst a. M., Hauptstr. 67. „Fassung für Hand- bzw. Taschenspiegel".

Kl. 44 a 1090614 Carl Aug. Seibel jun., Hauenstein, Pfalz. „Manschettenknopf".

Kl. 44 b 1090612 Rudolf Mittersackschmöller, Meran, Italien. Rauchservice für kurze Pfeifen".

Bezugsquellen-Nachweis

Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1259. Wer fertigt Bestecke mit den in einen Kreis komponierten Buchstaben J. B. Der Kreis wiederum steht in einem Achteck.

Suchliste der „Goldschmiedekunst"

(Portoauslagen und Unkosten werden vergütet.)

Wer kann die jetzige Adresse des Herrn Willy Fix, zuletzt wohnhaft Berlin W 30, Motzstr. 19, angeben?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Pforzheim. Herr Dr. Leo Nowack hat am 14. ds. Mts. seine Antrittsvorlesung an der Technischen Hochschule in Karlsruhe über das Thema „Die Metallographie im Dienste der Schmuckwarenindustrie" gehalten. Herr Dr. Nowack ist als geschätzter Mitarbeiter unserer Zeitschrift unseren Lesern kein Unbekannter und wir kommen auf den Vortrag in einer unserer nächsten nächsten Nummern zurück.

Jubiläen.

Berlin. Herr Gustav Meinhardt kann am 1. Dezember d. J. auf eine 25 jährige Tätigkeit bei der Firma Theodor Rudolph, Juwelier und Goldschmied, C 25, Prenzlauerstraße 38, zurückblicken.

Freiburg i. Br. Herr Karl Schäfer, Unterlinden 1, kann dieser Tage ein dreifaches Jubiläum begehen. Am 27. November feiert Herr Karl Schäfer seinen 65. Geburtstag und gleichzeitig sein 50 jähriges Berufsjubiläum als Uhrmacher. Ferner sind 50 Jahre verflossen, daß sich das vor 67 Jahren vom Vater des jetzigen Inhabers gegründete Uhren- und Goldwarengeschäft am hiesigen Platze befindet. Im verflossenen Jahre wurde das Geschäft vollkommenen renoviert und erheblich vergrößert.

Bad Kreuznach. Die Firma Chr. Wöhrle, Uhren, Gold- und Silberwaren kann am 1. Dezember ds. Js. auf ein 25 jähriges Bestehen zurückblicken.

Verschiedenes.

Magdeburg. Juwelier Erwin Fritsch hat sein Geschäft von Breiter Weg 1b nach Breiter Weg 7/8 verlegt.

Frankfurt a. M. Firma Wilh. Lang verlegte ihr Uhren-, Juwelen- und Goldwarengeschäft nach Töngesgasse 40.

Hagen i. W. Goldschmiedemeister und Graveur F. Kretschmann verlegte sein Uhren- und Goldwarengeschäft von der Altenhagenerbrücke nach Elberfelder Str. 97.

Düsseldorf. Firma Josef Krischer Nachf., Goldwaren, Königsallee 18. Eugen Zimmermann ist aus der Gesellschaft ausgeschieden.

Berlin W 8. Firma Zweig & Co., Goldwaren-Großhandlung, Unter den Linden 56. Wolf Altbach ist aus der Gesellschaft ausgeschieden.

Mannheim. Firma Weil & Weber, Edelmetalle, P. 7. 19. Der Geschäftszweig ist erweitert auf Vertretungen mit Uhren und Bestecken.

Aus Innungen und Vereinen

Außerordentliche Mitgliederversammlung des Reichsverbandes der deutschen Aluminiumwaren-Industrie.

Der Reichsverband der deutschen Aluminiumwaren-Industrie, der sämtliche Gruppen der Aluminium-Fertigindustrie einheitlich umfaßt, hat eine außerordentliche Mitgliederversammlung auf den 17. Dezember 1929 nach Köln a. Rh. einberufen, um über den Stand der Aluminiumzollfrage zu berichten.

Außerdem wird die Mitgliederversammlung sich mit dem Kampf gegen das Aluminium in der Öffentlichkeit beschäftigen und über Gegenmaßnahmen Beschluß fassen.

Die außerordentliche Mitgliederversammlung wird von dem Vorsitzenden, Fabrikbesitzer Emil Schuppener, Siegen, geleitet.

Von Wirtschaft und Märkten

Die wirtschaftliche Lage der Bijouterie und des Juwelier- und Goldschmiede-Gewerbes in Frankreich.

Über dieses Gebiet ist in Paris soeben eine größere Studie erschienen, deren Verfasser Herr J. Laillier ist, der Generalsekretär der französischen Gewerbekammer der Bijouterie und des Juwelier- und Goldschmiedegewerbes. Wir geben hier die Hauptpunkte dieser Studie wieder, wobei aber betont sein mag, daß der französische Fachmann unseres Erachtens teilweise zu pessimistisch sieht, und daß fernerhin mit dieser Studie gegen die in der Tat sehr schwere fiskalische Belastung der drei Gewerbe angekämpft werden soll.

Was die verschiedenen Zentren dieser drei Gewerbe angeht, so stehen Paris und dessen Weichbild in jeder Beziehung weitaus an erster Stelle: 75% der Bijouteriefabriken liegen in Paris oder dessen nächster Umgebung, für die Goldschmiedewerkstätten sind es 83% und für die der Juweliere 96%. Neben Paris gibt es folgende Zentren: Lyon (Goldschmiedekunst, gewöhnliche Bijouterie und Ketten), Marseille (leichte Bijouterie in Gold), Straßburg (Bijouterie in Gold), Valence-sur-Rhône (Bijouterie in Gold und kleine Juwele), Saumur (religiöse Bijouterie) und Amiens, Annecy und der Ardèche (Bijouterie in Gold-doublé).

Von den im Jahre 1927 produzierten 21 158 984 Erzeugnissen dieser drei Gewerbe entfielen 16 231 113 auf Paris, 999 532 auf Lyon, 554 428 auf Marseille, 159 693 auf Straßburg, 94 699 auf Valence, 687 447 auf Saumur und der Rest auf verschiedene andre Gebiete.

Die nachstehende Tabelle unterrichtet über den diesbezüglichen Außenhandel von Erzeugnissen in Gold, Silber und Platin, diese Angaben hinken stark nach, sie sind aber die letzten:

	Ausfuhr	Einfuhr
1921	30 580 000 Fr.	17 291 000 Fr.
1922	36 852 000 „	9 271 000 „
1923	37 374 000 „	14 794 000 „
1924	38 492 000 „	13 409 000 „
1925	61 556 000 „	17 051 000 „
1926	79 499 000 „	18 706 000 „

Wie man sieht, ist eine ständige und starke aktive Außenhandelsbilanz zu verzeichnen.

Die Händler mit edlen Steinen sind in der bedeutenden „Chambre syndicale des Négociants en diamants, perles, pierres précieuses et des lapidaires“ zusammengeschlossen, also in der Gewerbekammer der Händler in Diamanten, Perlen und edeln Steinen und der Steinschneider. Das Schneiden und Schleifen von Diamanten und edlen und halbedlen Steinen ist in Paris und im Jura lokalisiert, die Zahl der Arbeiter im Juragebiet soll sich heute auf rund 5000 belaufen. Auf Veranlassung der eben genannten Organisation hin wurden unter den Steinschleifern in den letzten Jahren Wettbewerbe und dergleichen veranstaltet.

Die Diamantenschleiferei konnte aber trotz aller Bemühungen in Frankreich keinen festeren Fuß fassen, die Zahl der französischen Diamantenschleifer nahm in den letzten Jahren ständig ab, um heute vielleicht noch tausend zu betragen. (Etwa 20 000 in Antwerpen und in Amsterdam.) Als Ursache hierfür werden die fiskalischen und zollmäßigen Bedingungen angegeben, mit denen man in Frankreich zu rechnen habe, und die einen Wettbewerb mit Belgien oder Holland unmöglich machen. „Es ist dies um so bedauerlicher, als Paris dank kühner und intelligenter Initiativen zum Weltmarkt der Edelsteine und der Perlen geworden ist.“

Die nachfolgende Tabelle unterrichtet über den Außenhandel Frankreichs in echten Perlen und Edelsteinen:

	Einfuhr	Ausfuhr
Echte Perlen		
1921	76 974 000	45 160 000
1922	382 897 000	507 482 000
1923	635 619 000	1 180 648 000
1924	910 995 000	1 785 948 000
1925	1 837 976 000	1 953 146 000
1926	1 851 835 000	2 305 701 000
Edelsteine		
1921	77 841 000	5 235 000
1922	236 704 000	285 438 000
1923	538 542 000	705 796 000
1924	824 907 000	885 842 000
1925	1 600 989 000	1 315 524 000
1926	2 315 067 000	2 289 451 000

(Natürlich wäre hier die sogenannte „unsichtbare“ oder die „Ausfuhr am Platze“ mit in Betracht zu ziehen, das heißt, der Verkauf an Fremde; diese „unsichtbare“ Ausfuhr dürfte angesichts der großen und reichen Fremdenindustrie Frankreichs außerordentlich umfangreich sein, und dies um so mehr, als auf diesem Wege die Luxussteuer leicht umgangen werden kann. Aber es dürfte selbst schätzungsweise schwer sein, den Umfang dieser „unsichtbaren“ Ausfuhr anzugeben.)

Die Zahl der in den Industrien der Edelmetalle und der Edelsteine tätigen Arbeiter belief sich im Jahre 1906 auf 28 498 und im Jahre 1921 auf 35 368, von denen 20 893 allein auf Paris entfallen (14 035 männliche und 6 858 weibliche Arbeiter). Die entsprechenden Zahlen für die Industrien der Edelsteine sind für 1906 5385 und 1921 6646, von denen aber nur 762 auf Paris, dagegen 3423 z. B. auf den Jura und 1410 auf den Ain entfallen.

Die oben genannte Kammer veranstaltete letzthin eine Untersuchung über den Einfluß der Luxussteuer auf die drei verschiedenen Gewerbe. Nach dieser Untersuchung nahm in der Bijouterie infolge der Luxussteuer die Zahl der Arbeiter in den einzelnen Betrieben um 35 bis 60% ab, die Zahl der Stunden in der Woche von 60 vor dem Kriege auf nur noch 30 heute. In dem Juweliergewerbe soll eine Reduktion der Zahl der Arbeiter von über 60% zu verzeichnen sein, während die wöchentliche Stundenzahl von 56 auf 43 in diesem Jahre gefallen sein soll. Was schließlich die in edlen Metallen arbeitende

Goldschmiedekunst angeht, so soll bei ihr ein Rückgang der Zahl der Arbeiter von 48 bis 60% und ein Rückgang der wöchentlichen Stundenzahl von 58 auf 40 zu verzeichnen sein.

Am wenigsten litten unter dieser Luxussteuer die Fabrikanten von billiger Bijouterie und die in unedlen Metallen arbeitenden Goldschmiedfabriken — wie bekannt, unterliegen Erzeugnisse unter einem Preis von 40 Franken der Luxussteuer nicht.

Dieser Rückgang an gelernten Arbeitern wird von Herrn Lanllier als eines der schwersten Probleme der drei hier besprochenen Gewerbe bezeichnet. Dr. M. Uebelhör-Paris.

Zur Lage der Hanauer Schmuckwarenindustrie.

In der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie in Hanau ist wohl in einzelnen Betrieben im Monat November eine gewisse Belebung eingetreten, jedoch war sie nicht derartig, daß die lange Zeit des Rückganges wieder ausgeglichen worden wäre. Im Reisegeschäft im Inland zeigte sich trotz der Nähe des Weihnachtsfestes eine große Zurückhaltung der Abnehmer. Die Exportaufträge für dieses Jahr sind zum großen Teil erledigt, weil das Ausland sich erfahrungsgemäß frühzeitig eindeckt. Die Silberwarenindustrie war für das Ausland zufriedenstellend beschäftigt. Das finanzielle Ergebnis wurde durch gedrückte Preise und schlechte Zahlungsweise der Kundschaft stark beeinträchtigt. Die Diamantschleiferei liegt fast vollständig darnieder.

Wieder Preisrückgänge und Lustlosigkeit an den Metallmärkten.

Die Bewegung der Metallmärkte, und zwar sowohl die Preisentwicklung als auch die Umsatztätigkeit während der letzten beiden Wochen hat gezeigt, daß der kürzlich eingetretene Aufschwung und die Preiserhöhung lediglich spekulativen Charakter hatten und nichts mit einem wirklichen Tendenzumschwung in der Metallrohstoffwirtschaft zu tun haben. Die Depressionsmomente, Ausdehnung der Produktion über das normale Maß hinaus, Rückgang des Verbrauchs, hervorgerufen durch den Konjunkturumschwung in der europäischen und noch mehr in der amerikanischen Wirtschaft, bleiben bestehen, so daß sich eine Besserung vorübergehend nur auf Grund irgendwelcher künstlicher Maßnahmen oder Spekulation durchsetzen kann. Die steigenden Vorräte bei fast allen Metallen und die geringe Aufnahmefähigkeit der verarbeitenden Industrie zu einer Zeit, wo sonst lebhaft gekauft wurde, lassen darauf schließen, daß die flaue Tendenz an den Metallmärkten auch für die nächste Zeit bleiben wird und daß eine Änderung wahrscheinlich nur durch Maßnahmen der Produzenten, entweder durch Kürzung der Produktion oder wesentliche Verbilligung der Preise, besonders bei Kupfer eintreten kann.

Die Überteuerung der Kupferpreise hat in der letzten Zeit schon oft eine Rolle gespielt, zumal sich an den Börsen eine zunehmende Divergenz zwischen Kartell und Rohkupferpreis zeigte. Bisher sind die im internationalen Syndikat zusammengeschlossenen Erzeuger noch nicht von ihrem offiziellen Preise für Europa abgegangen, trotzdem in Amerika eine Verbilligung eingetreten ist und die europäischen Börsen Material unter dem offiziellen Preise auch für Elektrokupfer angeboten haben. Der Rückgang der Zinssätze und die größere Flüssigkeit der ausländischen Geldmärkte haben dem Kupfergeschäft nur vorübergehend ein festeres Gepräge gegeben. Nach der Entwicklung der statistischen Lage müßte schon längst eine Herabsetzung der Kartellpreise vorgenommen worden sein. Nach den neusten Berechnungen der Metall-Gesellschaft betrug die Welterzeugung im September rund 161 250 und im Oktober 164 750 Tonnen bei einem Monatsdurchschnitt des vergangenen Jahres von 146 925 Tonnen. Das Kartell hat für Europa seinen Preis bei 18,30 Cents belassen, während in New York Elektrokupfer per nahe und entfernte Sicht von 18 auf 17⅝ Cents innerhalb der Berichtszeit gesunken ist. Sofortige Lieferung notiert nach wie vor 18 Cents, ist aber unter dem offiziellen Preise zu bekommen. In Deutschland notierte Elektrokupfer weiter 170 M., während Rohkupfer vorübergehend bis auf 134½ M. gesunken ist, um sich dann später parallel der ausländischen Bewegung bis auf 137 M. zu erholen. Diese Erholung hat einen rein börsentechnischen Charakter.

Der Zinnmarkt stand im Zeichen großer Schwankungen. Zunächst konnte sich bis zu Beginn der Londoner Konferenz die starke Kursaufwärtsbewegung fortsetzten, der aber infolge des ungünstigen Ausganges der Besprechungen ein sehr scharfer Kurszusammenbruch folgte. Die im Londoner Kartell zusammengeschlossenen Erzeuger haben getagt und den Beschluß gefaßt, lediglich die Hüttenerzeugung um 10% zu kürzen, d. h. es soll von dem angelieferten Erzmaterial nur 90% zur Verarbeitung gelangen. Diese Drosselung bezieht sich aber nur auf die Kartellmitglieder, also auf etwa 30—35% der ungefähr 185 000 Tonnen im Jahre betragenden Welterzeugung. Ein starker Einfluß auf die Preisentwicklung ist von einer solchen Maßnahme nicht zu erwarten und es hat sich herausgestellt, daß die bolivianischen Bergwerke mehr denn je davon entfernt sind, sich dem Kartell anzuschließen. Die statistische Lage gestaltet sich weiter ungünstig. Die Weltbergwerksproduktion, d. h. der metallische Inhalt der geförderten Erze betrug im September 15 885 und im Oktober 16 536 Tonnen bei einem Monatsdurchschnitt des vergangenen Jahres von 15 190 Tonnen. Lokozinn notierte in Amerika am 25. November 42 Cents, am 30. November 40 und am 6. Dezember 38⅜ Cents. In England war der Preis für Standard am 25. November 190¼ zu 192⅝ Pfd.,

am 29. November $180^{1}/_{8}$ zu 183 und am 5. Dezember $174^{1}/_{8}$ zu $177^{3}/_{8}$ Pfund. In Hamburg war der höchste Preis während der Berichtszeit ca. 390 M. Inzwischen ist aber unter dem Einfluß der schwachen Tendenz im Auslande ein Rückgang eingetreten und promptes Material notiert jetzt nur noch ungefähr 353 M.

An den Edelmetallmärkten war die Tendenz ungleichmäßig. An der Londoner Börse ist in der Zwischenzeit eine erneute Herabsetzung der offiziellen Notierung für Platin vorgenommen worden. Auf die ungünstige Lage in der Platinrohstoffwirtschaft haben wir schon mehrfach in letzter Zeit hingewiesen und dabei auf das drückende Angebot an den In- und Auslandsmärkten aufmerksam gemacht. Bekanntlich ist in Sowjet-Rußland, in Kanada und in Südafrika die Erzgewinnung sehr stark ausgebaut worden und dementsprechend hat auch die Hüttenproduktion außerordentlich zugenommen. Von einer gleichen Entwicklung des Verbrauchs kann aber schon deswegen nicht die Rede sein, weil die Konjunktur in der Luxuswarenbranche, die als Hauptabnehmer von Platin und Platinmetallen anzusehen ist, sich in diesem Jahre auch in Amerika wesentlich ungünstiger entwickelt hat als im vergangenen, so daß sich die Übererzeugung noch stärker auswirkt als früher. Eine Stützung des Marktes durch die Produzenten ist nur mit Hilfe einer allgemeinen Verständigung möglich, der sich aber bisher die Russen, die ja mehr als 50% der Welterzeugung liefern, entgegengestellt haben. Auch in anderen Zweigen der platinverarbeitenden Industrie, wie bei der Herstellung von künstlichen Zähnen, ist in Europa und in Amerika ein Rückgang des Verbrauchs eingetreten. Solange die Absatzverhältnisse so ungünstig sind wie jetzt, kann der Platinpreis nicht gestützt werden und man muß wohl mit einer weiteren Reduzierung entsprechend der ungünstigen Konjunktur rechnen. Die deutsche Einfuhr stellte sich nach amtlichen Angaben in der Zeit von Januar bis Oktober auf 2628,8 Kilo, der eine Ausfuhr von mehr als 2547 Kilo gegenübersteht. Die hohe Einfuhr ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß die Russen ihre zentrale Verkaufsorganisation für Platin und Platinmetalle in Berlin haben und von dort den ganzen Vertrieb leiten. Berücksichtigt man selbst die eigene Produktion, die aus der Umarbeitung von Altmaterial stammt, so sieht man, daß sich der Verbrauch an Platin und Platinmetallen in Deutschland in diesem Jahre sehr ungünstig gestaltet hat. Der Silbermarkt zeigt eine gewisse Erholung durch größere Kauftätigkeit der Spekulanten, aber von der wirtschaftlichen Seite aus ist auch hier keine grundlegende Besserung zu erwarten. Ebenso wie bei Platin ist die Produktion im Verhältnis zum Verbrauch viel zu groß und eine Kürzung ist nur mit außerordentlich großen Schwierigkeiten möglich. Während bei Platin noch die Möglichkeiten einer Besserung durch eine direkte Drosselung der Produktion im Rahmen einer allgemeinen Verständigung vorhanden sind, besteht eine solche Möglichkeit bei Silber wegen der engen Zusammenhänge zwischen Edel- und Unedelmetallproduktion nicht. Die Tendenz am Goldmarkt war unverändert. Silber notierte in New York am 23. November $49^{3}/_{4}$, am 29. November $49^{1}/_{2}$, am 4. Dezember $49^{1}/_{8}$ und am 6. Dezember $49^{5}/_{8}$ Cents. Platin ist von ungefähr 61 zu 63 Dollar auf 58 zu 62 Dollar gesunken. In London wurde die offizielle Notierung von Platin auf 13 Pfund heruntergesetzt, man kann aber schon mit $12^{1}/_{2}$ und $12^{3}/_{4}$ Pfd. selbst bearbeitetes Material bekommen. Silber notierte am 22. November $22^{13}/_{16}$ zu 23 d, am 29. November $22^{9}/_{16}$ zu $22^{11}/_{16}$ und am 4. Dezember $22^{7}/_{16}$ zu $22^{1}/_{2}$ d. Gold wird mit 84 sh. $11^{1}/_{2}$ genannt. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm. In Berlin ging der Platinpreis von 7,50 zu 8,50 auf 7,30 bis 8,20 M. herunter. Feingold wird mit 2,80 zu 2,83 M. je Gramm angegeben. Der Silberpreis war am 22. November 67,25 zu 69 M., am 4. Dezember 66,25 zu 68 M. und am 6. Dezember 67 zu 68,75 M. je Kilo.

London (Anfang Dezember).

Die Stimmung ist lustlos und der Markt ziemlich ruhig. Doch sind die Preise fest.

Am geschliffenen Markt ist nur Interesse für billige Steine und Melees.

Die Auswirkungen der Effektenkatastrophe haben sich auch auf Südafrika erstreckt. Verschiedene Schleifereien werden mangels Aufträgen schließen müssen. Auch die „big four" verhalten sich reserviert und nehmen den Gräbern nur Diamanten von bester Qualität ab. Infolgedessen sind viele Gräber und Schleifer in eine ungünstige Lage geraten und haben sich wegen einer Unterstützung an die Regierung gewandt.

Weiterhin wurde zu Pretoria eine neue Gesellschaft, doe Spencer Bay Prop. Ltd. gegründet und die Consolidated Diamond of South West Africa hat beschlossen, die Anteile von 1 Pfund zu ersetzen durch solche von 10 sh.

Der Diamantenschmuggel hat, seitdem man auf den staatlichen Feldern die Kontrolle durch Röntgenstrahlen ausübt, merklich nachgelassen. Trotz der augenblicklich geringen Nachfrage spricht aus den Jahresversammlungen verschiedener Gesellschaften, die zurzeit tagen, ein gesunder Optimismus für die Zukunft. Man rechnet auch in der nächsten Zeit mit einer neuen Konferenz der Regierung und der großen Produzenten, auf der die Produktionsquoten erneut verteilt werden sollen. Unter anderem werden auch die heutigen Preise für Namaqua-Steine für zu hoch erklärt.

Antwerpen (Anfang Dezember).

Die Annahme, daß die durch die Börsenkrise hervorgerufene Stille des Geschäfts baldigst vorübergehen wird, hat sich als irrig herausgestellt. Noch immer herrscht am Markt große Lustlosigkeit. Viele Käufer versuchen deshalb die Situation auszunutzen und die Preise für geschliffene Waren zu drücken. Dies hat eine Gegenbewegung der Fabrikanten hervorgerufen. Es sind Bestrebungen im Gange, die eine zeitweilige Schließung der Schleifereien herbeiführen wollen, um auf diese Weise die Preise zu stützen. Doch soll dies erst geschehen, wenn man sich auch mit den übrigen Zentren in Verbindung gesetzt hat zwecks eines gemeinsamen Vorgehens. Als Folge wird die Arbeitslosenziffer, die eigentlich schon seit einigen Wochen im Ansteigen war, eine starke Zunahme erfahren. Doch herrscht auch hier eine keineswegs pessimistische Stimmung. Man sieht dies nur als eine vorübergehende Maßregel an, um Angebot und Nachfrage wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Auch kann man den nicht ungünstigen Nachrichten aus den Vereinigten Staaten zufolge bald wieder mit einem lebhaften Interesse der Amerikaner rechnen, die beim schlechten Stand der Effekten den Diamanten immer noch als günstigste Kapitalanlage betrachten. Zumal man doch sagen kann, daß sich der Diamantenmarkt im Gegensatz zu den Schwankungen anderer Werte in der letzten Zeit gut behauptet hat.

Am geschliffenen Markt besteht Nachfrage nach schönen großen Steinen. Achtkant sind begehrt, billige Melees finden Käufer.

Auch am Rohmarkt ist es sehr still. Die Preise sind fest.

Inzwischen hat man beschlossen, vom 7. bis 21. Dezember zu schließen.

Amsterdam (Anfang Dezember)

Der Geschäftsgang ist noch immer sehr still. Man verhält sich abwartend. Die Zahl der Auslandskäufer ist gering. Auch hier hat man — ebenso wie in Antwerpen — beschlossen, die Fabrikation einzuschränken. Doch während man dort ganz still legt, will man hier in der Zeit vom 8. Dezember bis 4. Januar nicht mehr als 3 Tage in der Woche arbeiten lassen.

Am geschliffenen Markt war der Umsatz gering. Es waren gefragt Piqués und kleine Sortierungen. Für Kwarten war Interesse. Billige Melees waren unterzubringen. Große Steine waren gesucht. Drei-Gräner in guten und mittleren Qualitäten waren noch gefragt.

Am Markt für Rosen wurde nicht viel umgesetzt.

Auch der Rohmarkt ist unbelebt. Die Ware ist knapp. Die Preise sind fest; besonderes Interesse bestand für Industrieware.

Gerichtliche Entscheidungen

„Echte Brillantringe".

Ein Leipziger Uhrmacher stellte in seinem Schaufenster zwei Ringe aus und schrieb dazu: „Echte Brillantringe, Gelegenheit, nur 125 Mk." Die beiden Ringe bestanden aus 14 karat. Gold und trugen je einen grünen bzw. blauen Glasstein, der von je zwei echten Brillanten, die, abgesehen vom Goldwerte der Fassung, beinahe ausschließlich den Wert der Ringe ausmachten, und zwölf Glassteinchen umrahmt war. Außerdem befand sich auf jedem Ring eine platinartig aussehende, aber imitierte Auflage. Der Preis war nach Sachverständigenurteil angemessen. Die Industrie- und Handelskammer Leipzig hat die Frage, ob die Form der Anpreisung als unlauterer Wettbewerb anzusehen ist, bejaht. „Denn", so führte die Industrie- und Handelskammer Leipzig aus, „die uneingeschränkte Anpreisung der Ringe als ‚Echte Brillantringe' im Zusammenhang mit der ausdrücklichen Bezeichnung des Angebots als ‚Gelegenheit' mußte und sollte offenbar auch bei dem Laien den Eindruck erwecken, daß von den nichtfarbigen Steinen nicht nur zwei, sondern alle, also auch die auf dem Rand befindlichen zwölf weißen Einfassungssteine, Brillanten wären. Eine Verschweigung dieser Tatsache barg von vornherein die Gefahr, wenn nicht gar die Absicht der Irreführung in sich, die um so verwerflicher ist, als gerade den Juwelier mit seiner Kundschaft ein besonderes Vertrauensverhältnis verbinden soll. Im übrigen hätte bei einem Gelegenheitsangebot auch der Preis besonders günstig und nicht nur eben dem wirklichen Handelswerte angemessen gestellt werden dürfen. Es liegt also in doppelter Hinsicht eine Verschleierung wahrer Tatsachen vor, welche die Grenzen der erlaubten Reklame überschreitet."

Das Geheimnis der Juwelen.

17 Vorstrafen wegen Diebstahls hat der frühere Kaufmann Wilhelm Dostal aus Breslau aufzuweisen, darunter befinden sich Strafen von 3 Jahren, 3½ Jahren, 2 Jahren und 1 Jahr Zuchthaus. Seine Spezialität ist der Diebstahl von Juwelen. Dieserhalb ist er viermal abgeurteilt worden. Einmal wurde ihm nachgewiesen, daß er sich in einem Juwelierladen Schmuckstücke vorlegen ließ, einen wertvollen Brillantring hierbei stahl und hierfür einen wertlosen Ring mit Glasstein einschmuggelte. Vor länger als Jahresfrist war er vor dem Großen Schöffengericht beschuldigt, im Auslande Brillanten gestohlen zu haben, es konnte ihm aber damals seine Schuld nicht nachgewiesen werden, weshalb seine Freisprechung erfolgte. — Kürzlich wurde er dem Großen Schöffengericht Breslau wieder einmal aus der Untersuchungshaft vorgeführt, um sich wegen Diebstahls im Rückfalle zu verantworten. Wer den Angeklagten auf der Anklagebank sah, glaubte kaum einen Schwerverbrecher vor sich zu sehen. In der hocheleganten Kleidung, ein Kavalier vom Scheitel bis zur Sohle! Er ist auch ein Mann, der sich zu bewegen versteht; geht ihm aber in der Beweisaufnahme etwas gegen den Strich, dann zeigt er sein wahres Gesicht und dann fällt er aus der Rolle. Am 28. Juni vorigen Jahres war er nach Verbüßung einer viermonatigen Gefängnisstrafe — es hatte sich um Zechprellerei gehandelt — in Freiheit gesetzt worden. Er war arbeitslos und befand sich in Notlage, so daß er vom Wohlfahrtsamt unterstützt werden mußte. Am 18. Juli versetzte er einen Anzug. Am 28. Juli kam er von einer Reise aus der Tschechoslowakei zurück. An demselben Tage erzählte er einem Bekannten, daß sich die Reise gelohnt habe, er würde sich nur zu Hause umziehen und dann würde er ein Kollier „verschärfen". Kriminalkommissar Gralla, der hiervon Kenntnis bekam, kam am Abend desselben Tages in die Wohnung des D. und forderte ihn auf, das Kollier herauszugeben. D. bestritt, im Besitze eines solchen zu sein. Als der Beamte ihn durchsuchte, fand er in der Gesäßtasche das Schmuckstück und zwar zwischen Seifen- und Papierstücken. Der Schmuck bestand aus zwei größeren Brillanten, zusammen reichlich 50 bis 60/100 Karat, 1 Brillanten in der Mitte mit der Schleife 5/100 Karat, 6 Brillanten rechts und links von der Schleife reichlich 6/100 Karat, 8 Brillanten in den Stegen reichlich 8/100 Karat. Die Brillanten sind in Millgriff gefaßt, durchweg rein und haben ein ausnahmsweise schönes Feuer. Das Kollier ist Silber auf Gold gelegt, das Kettchen platiniert. Bald nach der Beschlagnahme des Kolliers wurde D. in Haft genommen. Wie nicht anders zu erwarten war, bestritt der Angeklagte schon in der Voruntersuchung jede Schuld. Er gab an, das Schmuckstück bereits im Jahre 1920 in einem Ausschank von einem Kaufmann für 2500 Papiermark käuflich erworben zu haben, der angebliche Verkäufer hat sich nicht ermitteln lassen, er soll verstorben sein. — Über seinen Aufenthalt in der Tschechoslowakei wollte er in der Hauptverhandlung keine Auskunft geben. Er könnte, so gab er weiter an, ohne weiteres nachweisen, daß er schon auf der Hinfahrt nach der Tschechoslowakei das Schmuckstück besessen habe. Er habe eine verheiratete Dame besuchen wollen, und die könnte die beste Auskunft geben. Diese Dame könne und wolle er nicht preisgeben. Der Staatsanwalt trug alle belastenden Momente zusammen, war von der Schuld des Angeklagten fest überzeugt und beantragte gegen D. 4 Jahre Zuchthaus, 5 Jahre Ehrenverlust und Zulässigkeit von Stellung unter Polizeiaufsicht. Das Gericht erkannte, daß die Juwelen,

Edelmetallpreise

Berlin:	28. 11. 29	29. 11. 29	2. 12. 29	3. 12. 29	4. 12. 29	5. 12. 29	6. 12. 29	9. 12. 29	10. 12. 29	
Platin 1 g M.	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	8.—/9.50	
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—
Silber „ „	66.75/68.50	66.50/68.25	66.75/68.50	66.75/68.50	66.25/68.—	66.59/68.25	67.—/68.75	67.25/69.—	67.25/69.—	
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	7.70/8.15	7.70/8.15	7.60/8.—	7.60/8.—	7.60/8.—	7.60/8.—	7.60/8.—	7.60/8.—	7.60/8.—	
Gold 1 kg „	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	2794/2814	—
Silber „ „	67.40/68.40 bis 69.90	67.20/68.20 bis 69.70	67.40/68.40 bis 69.90	67.30/68.30 bis 69.80	67.—/68.— bis 69.70	67.10/68.10 bis 69.60	67.60/68.60 bis 70.10	67.80/68.80 bis 70.30	67.60/68.60 70.10	
Hamburg:										
Platin 1 g M.	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	8.—/10.—	
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—
Silber „ „	66.50/68.50	66.50/68.50	66.50/68.50	66.50/68.50	66.—/68.—	66.50/68.25	66.50/68.50	66.—/68.75	66.75/68.75	
London:										
Platin Unze £	$13\frac{1}{2}$	$13\frac{1}{2}$	$13\frac{1}{2}$	13	13	$13\frac{1}{2}$	$13\frac{1}{2}$	$13\frac{1}{2}$	$13\frac{1}{2}$	
Gold „ sh	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{3}{8}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84\ 11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	84/11	—
Silber „ d	$22\frac{1}{2}$	$22\frac{9}{16}$	$22\frac{1}{2}$	$22\frac{7}{16}$	$22\frac{7}{16}$	$22\frac{5}{8}$	$22\frac{5}{8}$	$22\frac{5}{8}$	$22\frac{11}{16}$	

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 2. Dez. 1929 bis 8. Dez. 1929:	70.—	74.—	81.—
„ „ 9. „ 1929 „ 15. „ 1929:	70.—	74.—	81.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 12 Dezember 1929	1 g M	N as	A ns	B us	—.nu	—.sio	—.sun	—

wie es die Anklage annehme, auf unehrliche Weise in den Besitz des Beschuldigten gekommen seien, er habe sie vielleicht in der Tschechoslowakei einem Unbekannten gestohlen, indes mit Bestimmtheit lasse sich seine Schuld nicht nachweisen. Die Freisprechung habe aus Mangel an Beweisen erfolgen müssen. Der Haftbefehl wurde aufgehoben.

Gewerbesteuer. Anstellung der Ehefrau im Geschäft des Ehemannes gegen ordnungsgemäße Vergütung.

Ein Gewerbesteuerpflichtiger hatte das Gehalt, das seine Ehefrau als seine Angestellte bezog, — 3600 Mk. jährlich —, als Betriebsausgabe gebucht und demgemäß vom Geschäftsertrage abgesetzt. Die Steuerbehörde war damit nicht einverstanden; es handle sich um eine Ausgabe für Verwandte, die, wirtschaftlich unselbständig, zum Haushalt des Gewerbetreibenden gehöre. Derartige Ausgaben könnten nicht vom Geschäftsgewinn abgezogen werden. Hinzu komme, daß nach dem Gesetz das Einkommen der Ehefrau dem Einkommen des Ehemannes hinzuzurechnen sei.

Indessen hat das Preußische Oberverwaltungsgericht die Anschauung der Steuerbehörde nicht gebilligt, sondern dem Steuerpflichtigen recht gegeben. Es ist nicht ersichtlich, so wird in den Entscheidungsgründen ausgeführt, weshalb die Ehefrau des Geschäftsinhabers nicht als gehaltsberechtigte Angestellte in dem Geschäft tätig sein sollte. Ein Vertrag zwischen den beiden beteiligten Eheleuten darüber ist durchaus zulässig und ist im vorliegenden Falle auch abgeschlossen. Es ist nur Voraussetzung, daß die der Ehefrau geleistete Zahlung regelmäßig eine Vergütung für die von ihr dem Geschäft geleistete Tätigkeit ist und nicht auf Grund der Unterhaltsverpflichtung des Ehemannes erfolgt ist. Weiter ist Voraussetzung, daß es sich um keinen Scheinvertrag handelt, sondern daß die Ehefrau auch tatsächlich in dem Geschäft gewerbliche Hilfe leistet, für die die Entschädigung den üblichen Lohn- und Gehaltssätzen entspricht. Auch dürfen die Voraussetzungen des § 1356 BGB. nicht vorliegen, wie z. B. bei gelegentlicher nicht regelmäßiger Hilfeleistung in offenen Ladengeschäften, Schankwirtschaften usw.

Allerdings wird das Einkommen der Ehefrau gemäß § 22 des Einkommensteuergesetzes bei der Veranlagung zur Reichseinkommensteuer demjenigen des Ehemannes hinzugerechnet. In einem Falle jedoch, wo der Ehemann ein Gewerbe betreibt und die Ehefrau Angestellte im Geschäft ist, ist das Einkommen der Ehefrau nicht Einkommen aus dem Gewerbebetriebe, sondern Einkommen aus unselbständiger Arbeit.

Die Exportpropaganda des Leipziger Meßamtes.

Unter dem Titel „Aus der Praxis der Exportpropaganda" hat das Leipziger Meßamt soeben zum ersten Male seit seinem Bestehen eine systematische, durch Zahlenangaben belegte Darstellung seiner Tätigkeit im Dienste der Exportförderung für deutsche Erzeugnisse herausgegeben. Die Schrift gewährt einen interessanten Einblick in das enge Zusammenarbeiten zwischen deutscher Wirtschaft und Meßamt. Sie klärt weiter über die umfangreiche Tätigkeit der ehrenamtlichen Vertreter und Geschäftsstellen des Meßamts im Auslande auf, die die Grundlagen für die individuelle Propaganda in jedem Lande liefern. Diese individuelle Propaganda ruht auf der unentbehrlichen Basis der allgemeinen Werbung, die sich in der Form von Inseraten, Zeitungs- und Zeitschriften-Artikeln und -notizen, Plakaten, Filmvorführungen, Lichtbildervorträgen an einen nicht näher zu umgrenzenden Personenkreis wendet. Die Förderung des deutschen Exports durch alle diese Propagandamaßnahmen im eigentlichen Sinne wird ergänzt durch andere Einrichtungen des Meßamts: Auskunftsdienst über deutsche Wirtschaftsverhältnisse; Gewährung von Reise- und Aufenthaltserleichterungen an alle die Leipziger Messe besuchenden Ausländer; Exportausgaben der Wirtschafts- und Exportzeitung;

Exportadreßbücher. Als Erfolg seiner Maßnahmen kann das Leipziger Meßamt eine ständig wachsende Zahl ausländischer Einkäufer zu den Messen buchen. Für das Jahr 1928 wird der durch die Messen geförderte Exportumsatz auf eine Milliarde Mark geschätzt, was natürlich auch eine fühlbare Entlastung des deutschen Arbeitsmarktes bedeutet. Besonders hervorzuheben ist auch die Bedeutung des durch die Messen vermittelten Auslandsgeschäfts gerade bei konjunktureller Abschwächung des Binnenmarktes.

Bücherbesprechungen

Die kaufmännische Führung des Handwerksbetriebes. Herausgegeben von Prof. Dr. Karl Rößle, im Verlag Reinhold Wichert, Verlagsanstalt „Soll und Haben", Berlin-Lichterfelde. Preis Mk. 6.—.

Das heutige Wirtschaftsleben fordert von dem Handwerksmeister nicht nur technisches Können, sondern auch ausreichende kaufmännische Fähigkeiten, um in dem scharfen Konkurrenzkampf bestehen zu können. Wir kennen heute eine Vielzahl von kaufmännischen Hilfsmitteln und Einrichtungen, deren Gebrauch sich in den Großbetrieben der Industrie und des Handels ausgezeichnet bewährt hat. Die Anwendung dieser Mittel ist, wie so oft in Handwerkskreisen angenommen wird, keineswegs zu zeitraubend und schwierig für den Meister. Ist die Einrichtung einmal geschaffen und erfolgt deren Führung fortlaufend, dann wird jeder Meister bald die Vorteile dieser Hilfsmittel verspüren und auf die dadurch erreichte Kontrolle nie mehr verzichten wollen.

Mit der vorliegenden Veröffentlichung hat sich der Leiter der Abteilung kaufmännische Betriebswirtschaft des Deutschen Handwerksinstituts ohne Zweifel ein großes Verdienst erworben. Auf 411 Seiten werden in leichtverständlicher Form die wichtigsten Gebiete der kaufmännischen Betriebsführung eines Handwerksbetriebes behandelt. Das erste Kapitel von Prof. Dr. Rößle geschrieben, bietet einen klaren Überblick über den Inhalt der kaufmännischen Betriebsführung. Die folgenden Kapitel, die den Spezialdarstellungen gewidmet sind, sind von einer Reihe von Mitarbeitern der Abteilung kaufmännische Betriebswirtschaft verfaßt. Das zweite Kapitel, betitelt das gewerbliche Rechnungswesen, gliedert sich in 1. Buchhaltung, 2. Kalkulation, 3. Statistik und 4. Der Haushaltsplan. Dann folgt ein Kapitel über den kaufmännischen Arbeitsplatz im Handwerksbetrieb, untergeteilt in die technischen Hilfsmittel der Büroorganisation und das Formularwesen. Das vierte Kapitel behandelt: die Werbung (Reklame) im Handwerk, das fünfte Kapitel: Die Mitarbeit der Familienangehörigen im Handwerk, das sechste Kapitel: Die handwerklichen Organisationen im Dienste der Betriebsführung (sowohl die beruflichen, fachlichen Organisationen, als auch die wirtschaftlichen) und das siebente Kapitel: Das Lehrlingswesen, Gesellen- und Meisterprüfung. Im letzten Kapitel wird über die bisherigen Arbeiten der Abteilung kaufmännische Betriebswirtschaft des Deutschen Handwerksinstituts berichtet. Ein ausführliches Sachregister und Stichwortverzeichnis und ein übersichtliches Inhaltsverzeichnis erhöhen den Wert des Sammelbandes außerordentlich.

Ein Buch für den Handwerksmeister, in dem er alle Fragen behandelt findet, die heute in jedem Handwerksbetrieb auftreten. Aufbau und Sprache des Buches sind leichtverständlich und geeignet, den vom Tagewerk ermüdeten Handwerker anzuregen und dennoch belehrend zu wirken. Das Buch ist für jeden Meister ein unentbehrlicher Ratgeber, ein Wegweiser für eine kaufmännische rationelle Führung des Handwerksbetriebes. Es ist auch durch unseren Verlag zum Originalpreis zu beziehen.

Gutschein-System und Zugaben-Unwesen, von Friedrich Huth, Herausgeber der Industrie- und Handels-Korrespondenz, mit einer Einleitung von Dr. Marie-Elisabeth Lüders, M. d. R., elfte veränderte Auflage, Friedrich Huth's Verlag, Berlin-Charlottenburg, 48 Seiten Großoktav, Preis 1,20 RM.

Die Industrie- und Handelskammern, die großen kaufmännischen Verbände und die Presse führen schon seit Jahren einen heftigen Kampf gegen Prämienunwesen und Zugabenunfug, die sich nicht selten als gröblicher Schwindel kennzeichnen und auch in den Parlamenten nach Verdienst beleuchtet wurden. Die Schaffung eines Gesetzes gegen diese Mißbräuche ist dringend notwendig geworden, und zwar dürfte die Entschließung des Deutschen Industrie- und Handelstages vom 25. März 1926 die Grundlage für das neue Gesetz bzw. eine Ergänzung des Wettbewerbsgesetzes bilden. — Schon vor etwa 18 Jahren begann Friedrich Huth, der bekannte technische und volkswirtschaftliche Schriftsteller, mit dieser Materie sich zu beschäftigen; seine in der Vorkriegszeit veröffentlichte Broschüre „Gutschein-System und Zugaben-Unwesen" (1. bis 10. Auflage) fand in Handelskreisen viel Beachtung, bis dann der Krieg und der durch ihn hervorgerufene Warenmangel dem Zugabenunfug ohnehin ein Ende bereitete. Erst nach Überwindung der Inflationszeit trat wieder auf vielen Gebieten, zum Teil auch infolge unserer verminderten Exportfähigkeit, ein Überfluß an Waren auf den deutschen Märkten zutage — es entwickelten sich aufs neue viele vor dem Kriege geübten Handelsmißbräuche, so auch das Zugaben- und Prämienwesen, häufig mit unerlaubter Ausspielung verquickt. Alle Bemühungen, aufklärend auf das Publikum zu wirken und durch Selbsthilfe die schlimmsten Auswüchse der verwilderten Reklame zu beseitigen, waren erfolglos. Die vorliegende Broschüre enthält eine Auswahl der gegen diesen Unfug gerichteten Aufsätze, die der Verfasser während der letzten Jahre in Zeitungen und Zeitschriften veröffentlicht hat; sie sind durch zweckentsprechende Bearbeitung in engere Verbindung gebracht. Nur ein kleiner Bruchteil dieser Aufsätze entstammt der 10. Auflage der Broschüre. Die anschauliche und schlichte, häufig von humorvoll behandelten Einzelheiten durchsetzte Darstellung der in Betracht kommenden Methoden, wie der im In- und Auslande angewendeten Gegenmaßregeln wirkt fesselnd auf den Leser; sie ist aber auch sehr instruktiv, sowohl für Industrielle und Kaufleute, für die Angestellten der Indu-

strien und Gewerbe, wie für alle Kreise des kaufenden Publikums. Besonders beachtenswert ist ferner die von Frau Dr. Marie-Elisabeth Lüders, M. d. R., verfaßte Einleitung unter dem bezeichnenden Titel „Eingewickelte Käufer". Die Anschaffung dieser wohlfeilen Broschüre ist vor allen Dingen den Einzelhändlern zu empfehlen, die auf das schwerste unter dem Gutscheinsystem und Zugabenunwesen zu leiden haben und an der Schaffung eines Gesetzes gegen diesen Unfug in hohem Grade interessiert sind.

Die Entwicklung des Nürnberger Goldschmiedehandwerks von seinen ersten Anfängen an bis zur Einführung der Gewerbefreiheit im Jahre 1869, von Dr. rer. pol. Eduard Mutschelknauss, Diplom-Volkswirt, Verlag der A. Deichert'schen Verlagsbuchhandlung Dr. Werner Scholl, Leipzig 1929. Preis broschiert 12.80 Mk.

Als 107. Band der von Geheimen Rat Dr. Georg Ritter von Schanz, Professor der Nationalökonomie, Finanzwissenschaft und Statistik an der Universität Würzburg herausgegebenen Wirtschafts- und Verwaltungsstudien erschien das oben genannte Werk. In Goldschmiedefachkreisen ist es wohlbekannt, daß in der alten Reichsstadt Nürnberg die Goldschmiedekunst im 16. Jahrhundert eine einzigartige Blüte erlebte, der dann leider ein jäher Verfall folgte. Wir erinnern nur an Namen wie Wentzel Jamnitzer, Hans Petzold und andere mehr, die im Zeitalter der deutschen Renaissance unsterbliche Werke schufen. Wie der Verfasser in seinem Vorwort richtig sagt, sind diese unvergänglichen Schöpfungen öfters nach der künstlerischen und kulturellen Seite betrachtet und gewertet worden und auch wir haben in früheren Jahrgängen Abbildungen davon gebracht. Es mangelte aber bisher völlig eine Darstellung der wirtschaftlichen Entwicklung des gesamten Goldschmiedehandwerks der Reichsstadt. Diese Lücke auszufüllen ist Dr. Mutschelknauss glänzend gelungen und es gebührt ihm hierfür der Dank unseres gesamten Kunsthandwerks. Wer nun etwa eine trockene Darstellung in chronologischer Folge erwartet, geht fehl, denn der Verfasser meistert die Materie in vorbildlicher Weise, sie liest sich spannend wie ein Roman und der Leser läßt sich willig in Bann alter Zunftgesetze und Ordnungen schlagen. Eine Riesenarbeit hat der Verfasser bewältigt, wovon schon ein Blick in die Inhaltsübersicht überzeugt. Die Einleitung enthält die äußere Entwicklung des Goldschmiedehandwerks in Nürnberg, die ersten Anfänge und die Zeit bis 1515, die Blütezeit bis 1618, die Zeit des Verfalls bis zur Einführung der Gewerbefreiheit. Dann folgt der erste Hauptteil, der gegliedert ist in das Lehrlings-, Gesellen- und Meisterwesen. Interessant sind die vielen Verordnungen über Rechte und Pflichten, über Prüfungen, Amt und Zunft.

Der zweite Hauptteil handelt von dem Betriebe des Goldschmiedehandwerks und umfaßt wieder 6 Abteilungen, die ihrerseits wieder gegliedert sind. Die Abteilungen beschäftigen sich mit der Beschaffung des Materials, die Verarbeitung, die Abgrenzung des Arbeitsgebietes, Maßnahmen zum Schutze des Käufers, den Verkauf und Handel, und endlich den Abnehmerkreis. Einzelne Kapitel fordern zu Parallelen mit der Jetztzeit heraus, wie z. B. die Bekämpfung des Pfuschertums, Ankauf von gestohlenen und verlorenen Goldschmiedearbeiten u. a. m. Den Beschluß des interessanten Buches bildet eine Betrachtung über die Bedeutung und Würdigung des Nürnberger Goldschmiedehandwerks, die allein die Anschaffung des Werkes gerechtfertigt erscheinen läßt. Das Buch ist auch durch unseren Verlag zum Originalpreis zu beziehen.

Die deutsche Mark von 1914 bis 1924.

Dieses im Verlag von E. Schuster in Nürnberg, Gabelsbergerstraße 62, erschienene Büchlein dürfte allgemein Interesse erwecken. Das Werkchen bringt im ersten Teil sämtliche deutsche Reichsbanknoten, Reichskassen- und Darlehnskassenscheine der Vorkriegs-, Kriegs- und Inflationszeit von 1 Mark bis zum 100-Billionen-Schein nebst erläuterndem Text, so daß man über alle Eigenheiten sowie über den Sammelwert der einzelnen Scheine, der bei den seltensten heute schon 50 Mark beträgt, unterrichtet wird. Auch eine ausführliche Tabelle über den Dollarkurs in jenen Jahren ist diesem Teil angeschlossen. Der zweite Teil enthält die Briefmarken des Deutschen Reiches von 1914—1924 (von der 2-Pfg.-Germania- bis zur 50-Milliarden-Marke) mit allen Nebenausgaben, Provisorien und Dienstmarken in guter photographischer Wiedergabe auf bestem Kunstdruckpapier. Das Werkchen, das in der neuen verbesserten Ausgabe 80 Seiten umfaßt, stellt eine interessante Chronik über eine hinter uns liegende schwere Zeit dar. Der Preis beträgt 1 Mark.

Lieder und Träume eines Einsamen, von Richard Schöder. Verlag Franz Goerlich, Breslau, broschiert 2 Mark.

Richard Schöder ist im Goldschmiedegewerbe als Leiter der Goldschmiedeklasse der Berufsschule in Breslau kein Unbekannter. Auch wir haben in unserer Zeitschrift Aufsätze aus seiner Feder, sowie Schülerarbeiten seiner Klasse gebracht. Mit den vorliegenden Dichtungen zeigt sich Schöder von einer neuen Seite. Diese rein lyrischen Ergüsse lassen einen tiefen Einblick tun in eine Dichter-Natur, die ihre einsamen Wege zieht und die hoch über dem hilflosen Gestammel sogenannter moderner Dichtung steht. In diesen Gedichten spiegelt sich ein tragisches Lebensschicksal wider und gerade deshalb wirken sie so nachhaltig auf den Leser. Es sind darunter Perlen reiner Lyrik von unvergänglichem Werte. Was dem Buche noch einen besonderen Reiz verleiht, sind die vom Dichter selbst gezeichneten Illustrationen, die sich künstlerisch und stimmungsvoll dem Text anpassen. Das Buch kann allen Kollegen, denen der Sinn für wahre Dichtkunst nicht verloren gegangen ist, warm empfohlen werden.

Briefe, die ihn nicht erreichen.

Von je einer Million aufgelieferter Postsendungen blieben 1928 rund 514 Briefe und Postkarten endgültig unanbringlich, d. h. sie konnten weder dem Empfänger zugestellt noch dem Absender zurückgegeben werden. Wieviel verlorene Mühe, wie viele Enttäuschungen, Aufregungen und Sorgen enthalten diese nüchternen Zahlen! Die Schuld an dem bedauerlichen Zustand trägt in den meisten Fällen der Absender. Bei großen Zustellämtern sind Tag für Tag mehrere Beamte damit beschäftigt, Tausende von ungenügend beanschrifteten Sendungen mit Hilfe des Einwohnerbuchs und einer großen Zahl anderer Hilfsmittel an den Mann zu bringen. Ungeachtet aller Aufklärungsarbeit will es oft nicht gelingen, den Empfänger zu ermitteln. Die Großstadt ist eben kein Dorf, wo einer den andern kennt. Straße, Hausnummer und Stockwerk sollten daher auf keiner Postsendung nach großen Orten fehlen. Gar nicht selten wohnen in einem mehrgeschossigen Grundstück mehrere Empfänger gleichen und ähnlichen Namens. Jede ungenügende Anschrift schließt die Gefahr der Falschzustellung in sich. Untermieter tun immer gut daran, auf den an sie gerichteten Sendungen stets den Namen des Vermieters angeben zu lassen. Jeder Empfänger hilft übrigens die Ankunft seiner Briefsendungen beschleunigen, wenn er dahin wirkt, daß in der Anschrift regelmäßig das Zustellamt bezeichnet wird. Am wirksamsten wird das Ziel erreicht, wenn die Empfänger im Kopf der von ihnen

ausgehenden Schreiben, Rechnungen usw. außer der Wohnung usw. das für sie zuständige Zustellamt (Berlin W 66, Hamburg 1, Leipzig C 1, S 3 usw.) angeben. Auch sollte es allgemeiner Brauch werden, auf Briefen, Postkarten usw. die genaue Anschrift des Absenders zu vermerken.

Patentschau

Zusammengestellt von Patentingenieur Gustav Weber, Hamburg, Holstenwall 8, welcher den Lesern dieses Blattes Rat und Auskunft in allen Angelegenheiten des gewerblichen Rechtsschutzes sowie der Verwertung von Schutztiteln bereitwilligst erteilt.

Einspruchsfristablauf für die Patentanmeldungen 7. Januar 1930.

Patentanmeldungen, veröffentlicht im Patentblatt vom 7. November 1929.

Gebrauchsmuster:

Kl. 40b F. 64173 Verein für die Probier- und Forschungsanstalt für Edelmetalle e. V., Schwäb. Gmünd. „Schwer anlaufende edle Silberlegierungen".

Kl. 44a 1094157 Eugen Keuerleber, Stuttgart, Marienstr. 17. „Sicherung für Taschenuhren".

Kl. 44a 1094178 Ludwig Nelicker, Berlin O 112, Kreutzigerstr. 1. „Schaumünze mit symbolischen Zeichen".

Kl. 44a 1094671 Alfred Hübner, Berlin-Friedenau, Südwestkorso 15. „Manschettenknopf".

Kl. 44a 1094824 Hans Salzsieder, Köln, Sachsenring 33. „Riemenbefestigung für Armbanduhren".

Kl. 44a 1094941 Fernand Louis Bielle, Paris und Societe Rochas Fils & Millet, Paris. „Schmuckstück, insbes. Ring mit auswechselbarem Stein".

Gebrauchsmuster, veröffentlicht im Patentblatt vom 14. November 1929.

Kl. 44a 1095284 Gold- und Silber-Scheideanstalt Oberstein, GmbH., vorm. Filiale Jeckeln & Saenger, Oberstein a. d. N. „Ohrringhaken (Ersatz für Ohrringbrisuren)".

Kl. 44a 1095480 Richard Fuhrmann, Berlin W 30, Landshuterstraße 29. „Duftspendender Schmuckgegenstand".

Kl. 44a 1096019 Firma Fr. Speidel, Pforzheim, Kallhardstr. 1—4. „Gliederband mit Verbindungsösen und Gelenkstiften".

Kl. 44a 1095481 Richard Fuhrmann, Berlin W 30, Landshuterstraße 29. „Duftspendender Kettenschmuck".

Bezugsquellen-Nachweis

Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1259. Wer fertigt Bestecke mit den in einen Kreis komponierten Buchstaben J. B. Der Kreis wiederum steht in einem Achteck.

Nr. 1260. Welche Besteckfabrik führt das Fabrikzeichen S. G.

Auslandsverbindungen

U.S.A. Firma in San Franzisko wünscht Zusendung von Katalogen nebst Preisen über Neuheiten in Metallwaren, speziell für Herren, Damen und Studenten. Zusendungen mit Porto leitet die Schriftleitung weiter.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen

Gelsenkirchen. Uhrmacher und Juwelier Carl von Korff, Bahnhofstraße 81, feierte am 1. Dezember sein 25jähriges Geschäftsjubiläum. An der Organisation der Uhrmacher und Juweliere hat sich Herr von Korff stets rege beteiligt. Lange Jahre war er Obermeister der Zwangsinnung der Uhrmacher und Goldschmiede in Gelsenkirchen. Seit mehreren Jahren gehört er dem Vorstande des Rheinisch-Westfälischen Verbandes der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Köln, an.

München. Die Firma Max Tertschnigg, Gold- und Silberwaren, feierte ihr 60jähriges Bestehen. — Das Juweliergeschäft mit Goldschmiedewerkstätte Hans Pfaff konnte auf ein 40jähr. Bestehen zurückblicken.

Dortmund. Das Uhren- und Goldwarengeschäft Theodor Müller in der Kaiserstr. 7a konnte auf ein 25jähr. Bestehen zurückblicken.

Hannover. Der Goldschmied und Ziseleur Karl Heitland, Georgsplatz 13, konnte auf ein 20jähr. Bestehen seines Geschäfts zurückblicken.

Bremen. Werkmeister Heinr. Boschen, Neustadtswall 10, konnte auf eine 50jähr. Tätigkeit bei der Firma Koch & Bergfeld, Silberwarenfabrik, Kirchweg 200, zurückblicken.

Lübeck. Der Verein Lübecker Gold- und Silberschmiede feierte sein 25jähr. Bestehen.

Braunschweig. Die Handwerkskammer verlieh die bronzene Ehrendenkmünze dem Goldarbeitergehilfen Max Jubelt für 40jähr. Tätigkeit bei dem Juwelier Franz Schnellbeck, Braunschweig.

Bremen. Die Firma John D. Behrens, Fabriklager der Württembergischen Metallwarenfabrik Geislingen, Domshof, konnte ihr 40jähr. Bestehen feiern. Hinrich Hafeken ist gleichzeitig 25 Jahre Inhaber dieser Firma.

Nürnberg. Die silberne Hochzeit und zugleich das 25jährige Geschäftsjubiläum feierte Friedrich Ernst, Uhren- und Goldwarengeschäftsinhaber, Fischbachstr. 11.

Stettin. Die Firma Max Klauss, Uhren und Goldwaren, Breite Straße, konnte auf ihr 50jähr. Bestehen zurückblicken. Der jetzige Inhaber, Artur Kühl, übernahm im Jahre 1901 das Geschäft.

Schramberg. 85 Jahre waren am 15. Nov. 1929 verflossen, seit die Firma Georg Waller, Uhren- und Goldwarengeschäft, von dem Großvater des jetzigen Inhabers, dem Uhrmachermeister Albert Waller, gegründet wurde.

Eisfeld, Thür. Das goldene Geschäftsjubiläum feierte das Uhren- und Goldwarengeschäft Rudolf Stute.

Gestorben

Bremen. Silberschmied Diedrich Götz.
Hannover. Goldschmied Hermann Stoltze.
Dillingen. Goldschmiedemeister Joseph Pollak.
Neurode, Niederschlesien. Goldschmiedem. Georg Scholz.

Verschiedenes

Raschau i. Erzgeb. Die Firma J. u. G. Gottschalck, Komm.-Gesellschaft, Etuis- und Kartonnagenfabrik, weist darauf hin, daß der Sitz Raschau i. Erzgeb. ist. Eine Verbindung dieser Firma mit der gleichnamigen Firma in Leipzig besteht nicht mehr und bereits seit 1927 befindet sich die Etuis- und Kartonnagenfabrik mit ihrem Sitz in Raschau i. Erzgeb. Die Abnehmerschaft dieser Firma wird daher gebeten, auf die nur in Betracht kommende Anschrift genau zu achten.

DIE GOLDSCHMIEDEKUNST

DRUCK U. VERLAG: HERM. SCHLAG NACHF.
LEIPZIG C 1, WINDMÜHLENSTRASSE NR. 31
Fernsprecher Nr 22255 — Postscheckkonto Leipzig 9055

ÄLTESTE
ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

INHALT NR. 26, 1929 — 50. JAHRGANG

ABBILDUNGEN:

ERSCHEINUNGSKALENDER

Nr. 1 1. Januar
„ 2 12. Januar
„ 3 26. Januar
„ 4 9. Februar (Messenummer)
„ 5 23. Februar (Messenummer)
„ 6 9. März
„ 7 23. März
„ 8 6. April
Nr. 9 20. April
„ 10 4. Mai
„ 11 18. Mai
„ 12 1. Juni
„ 13 15. Juni
„ 14 29. Juni
„ 15 13. Juli
„ 16 27. Juli
„ 17 10. August (Messenummer)
Nr. 18 24. August (Messenummer)
„ 19 7. September
„ 20 21. September
„ 21 5. Oktober
„ 22 19. Oktober
„ 23 2. November
„ 24 16. November
„ 25 30. November
„ 26 14. Dezember

BEZUGS- UND ANZEIGENBEDINGUNGEN

BEZUGSPREISE:

16,80 RM. jährlich; 8,40 RM. halbjährlich; 4,20 RM. vierteljährlich. Versand per Streifband 4,80 RM. vierteljährlich — AUSLAND per Streifband 5 Dollar jährlich oder entsprechende stabile Landeswährung — Abbestellung hat für Deutschland mindestens 2 Wochen, fürs Ausland mindestens 6 Wochen vor Ablauf eines Kalendervierteljahres zu erfolgen, anderenfalls sich die Bezugszeit ohne erneute Bestellung um ein Vierteljahr verlängert.

ANZEIGENPREISE:

1/1 Seite 225,— RM., 1/2 Seite 112,50 RM., 1/4 Seite 56,25 RM., andere Größen entsprechend. Rabattsätze nach Tarif. Der gewährte Rabatt hat die vollständige Erfüllung der vereinbarten Zahlungs- und Abnahmebedingungen zur Voraussetzung, anderenfalls treten an Stelle der Nettopreise überall die Bruttopreise — Erfüllungsort für beiderseitige Verbindlichkeiten ist für beide Teile Leipzig.



Klischee: National Jeweler, Chicago

Nach arbeitsreichen Tagen, Sorgen und Mühen
wünschen wir unseren Inserenten und treuen Lesern

Frohgemute Festtage!

Verlag und Schriftleitung der Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst"

Was bietet die Goldschmiedekunst 1930?

Dem Fabrikanten:

Zuverlässige Berichterstattung über die Marktlage
Erstklassige Entwürfe zur freien Nachbildung
Unterrichtung über Neuheiten, die Verdienstmöglichkeiten erschließen
Rezepte und erprobte Arbeitsmethoden
Wirtschaftliche Aufsätze
Personal- und Handelsnachrichten
Wettbewerbe

Dem Juwelier und Goldschmied:

Kunstgewerbliche und fachliche Aufsätze mit reichem Bildmaterial
Praktische Anregung für den Kundendienst
Kalkulation und Buchführung
Auskunftserteilung in allen Fragen der Technik, des Rechts und des Gewerbes, Modeberatung
Schaufensterdekoration und Werbekunst, Werbeberatung
Wettbewerbe — Bezugsquellennachweis
Innungs-, Vereins- und Verbandsnachrichten
Marktberichte usw.
Großer Anzeigenteil, der eine Fundgrube vorteilhafter Bezugsquellen ist

Dem Angestellten:

Förderung durch kunstgewerbliche und wirtschaftliche Aufsätze
Fachliche Weiterbildung durch technische Mitteilungen, Erfahrungen und Rezepte
Anleitung zur Verkaufskunst und Kundendienst
Beteiligung an Wettbewerben
Stellen- und Arbeitsvermittlung

Den Erfordernissen der Zeit Rechnung tragend, erscheint demnächst als Sonderbeilage der Goldschmiedekunst

Auf neuen Wegen

Zeitschrift für Mode und Schmuckkultur
Fachleute von Rang, Kunstgewerbler und bekannte Modeschriftstellerinnen sind als Mitarbeiter gewonnen und werden besonders Mode und Schmuck in ihrem Zusammenhang behandeln.

Der Inhalt der Goldschmiedekunst wird ferner erweitert durch ein

„Unterhaltungsblatt für die Goldschmiedefrau" als getreue Mitarbeiterin.
„Für den werktätigen Goldschmied" wird weiter ausgebaut, ebenso die
„Wirtschaftszeitung der Goldschmiedekunst".

Wiederholt wird das **Preisausschreiben zur Erlangung werbekräftiger Anzeigen**
Auch hier werden wir neue Wege beschreiten.

Über die bisherige umfassende Tätigkeit der Goldschmiedekunst gibt das dieser Nummer beiliegende Inhaltsverzeichnis des Jahrganges 1929 ein anschauliches Bild. Die hierin behandelten Aufgaben finden im Jahre

1930 eine ganz bedeutende Erweiterung

Fachkönnen — Fachwissen — Weitblick — Geschäftsgeist — Erfahrung vertiefen Sie durch eingehendes Studium der ältesten Fachzeitschrift des Edelmetallgewerbes:

Leipzig C 1
Windmühlenstraße 31

Die Goldschmiedekunst
Verlag Herm. Schlag Nachf., Inhaber Willy Kirstein

Zwei wertvolle Bücher als Weihnachtsgeschenke!

Soeben erschienen in unserm Verlag:

Zwischen den Schlachten

von **Otto Ulbrich**

ca. 250 Seiten u. 100 Abbild. von der Hand des Verfassers.
gebunden M. 6.—
kartoniert M. 4.50

Der Verfasser ist der im Edelmetallgewerbe bestens bekannte Hanauer Kunstmaler Otto Ulbrich.

Heimat und Welt

Beiträge zur Kulturpolitik, Auslandskunde und Deutschtumforschung.

Gedenkbuch zum 15 jährigen Bestehen der „Deutschen Kulturpolitischen Gesellschaft" Leipzig und ihres „Instituts für Auslandkunde, Grenz- u. Auslanddeutschtum".

150 Seiten Text, 4 Karten und 38 Abbildungen auf 21 Tafeln in Ballonleinen geb. M. 8.50, kartoniert M. 7.—.

Die neuesten Beurteilungen:

Das Buch von Otto Ulbrich steht hoch über der bisher erschienenen Kriegsliteratur. Im Gegensatz zu den meisten Büchern, welche die krasse Seite des großen Geschehens beschreiben, gibt das Ulbrich'sche Buch bedeutend mehr. Während Bücher, wie etwa das von Remarque im großen zeitlichem Abstand von den Geschehnissen entstanden sind, wobei, wenn auch unbewußt d. h. ohne Absicht, immer irgend eine Tendenz unterläuft, ist das Buch von Ulbrich direkt unter dem Einfluß der Ereignisse im Felde geschrieben und unverändert zum Abdruck gelangt. Es ist ein Tagebuch, wie es gewissenhafter kaum geführt werden kann, dabei handelt es sich nicht um trockene Aufzeichnungen, sondern dem Verfasser ist es in seltener Weise geglückt, Töne anzuschlagen, die vom Herzen kommen und zu Herzen gehen. Es ist ein nicht hoch genug zu bewertender Beitrag zur Erkenntnis der deutschen Volksseele. Diese Gedanken, zum Teil philosophisch grübelnd, sind urdeutsch, sie haben unsere Helden im Felde bewegt und es ist ohne Zweifel von hohem Interesse für Alle, sich in die damaligen Gefühle unserer Soldaten hineinzuversetzen. Die Kameraden aber, welche das Völkerringen mitgemacht haben, werden in ihrer Seele gleichgestimmte Saiten mitklingen fühlen, selbst da, wo die Erlebnisse andere gewesen sind oder auch ganz in den Hintergrund treten. Durch alles klingt eine warme Liebe zur deutschen Heimat, zu der Natur und auch dort, wo ganz persönliche Ereignisse, wie der Verlust der Gattin und Mutter, geschildert werden, immer tritt der Ausfluß eines abgeklärten Menschentums zutage, der das Buch so überaus wertvoll und lesenswert macht.

Ulbrich, der von Beruf Kunstmaler ist und einen sehr guten Ruf als Miniaturporträtist genießt, hat das Buch mit Initialen und Vignetten ausgestattet, die Skizzen aus dem Felde entnommen sind.

Das Buch ist in allen seinen Teilen wahr, und kein Leser wird dasselbe ohne inneren Gewinn aus der Hand legen.

Der Inhalt des recht wirkungsvoll ausgestatteten Bandes kreist um die drei Pole: Grenz- und Auslanddeutschtum, Kulturpolitik, Auslandkunde. Zum ersten Thema finden wir zwei vortreffliche methodologische Aufsätze von dem verdienten Leiter des „Deutschen Schutzbundes", Dr. Karl C. von Loesch, über den Begriff des Deutschtums und von dem bekannten Statistiker Geheimrat Würzburger, über die Statistik des Grenz- und Auslanddeutschtums. Ich selbst konnte eine Studie „Die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und das Auslanddeutschtum" beisteuern. Ein weiterer sehr fesselnder Aufsatz von André Favre untersucht die Herkunft der Balten und weist nach, daß das Baltentum nicht, wie man bisher immer angenommen hat, niedersächsischen, sondern in seiner heutigen Zusammensetzung vorwiegend mitteldeutschen Ursprungs ist. Weitere Aufsätze behandeln u. a. die Karpathendeutschen (Kaindl), das Banat (Orendi-Homenau), Gottschee, die wolgadeutschen Katholiken in Brasilien und das Deutschtum in Süd- und Ostasien (F. W. Mohr). Zum Thema „Kulturpolitik" äußern sich u. a. der bekannte sudetendeutsche Germanist E. Gierach u. Dr. P. Rohrbach, ferner finden wir Aufsätze der beiden Verstorbenen Eucken und Lienhard und drei Charakteristiken grenz- und auslanddeutscher Dichter: Lienhard, Grimm, Watzlik. Im Abschnitt „Auslandkunde" steht Grothes Hauptarbetisgebiet, der Orient, im Vordergrund, über den Oberhummer-Wien und der junge Leipziger Geograph Stratil-Sauer Beiträge beisteuerten; daneben finden sich Ausführungen über Kolonialpolitik und Seeschiffahrt. Den Beschluß des Aufsatzteiles bildet eine gründliche Darstellung der Entwicklungsgeschichte und der Tätigkeit des „Instituts für Auslandskunde, Grenz- und Auslanddeutschtum", das trotz geringer Mittel eine rührige und weitgespannte Arbeit in der Erforschung des Grenz- und Auslanddeutschtums und in der Werbung für dieses geleistet hat. Eine ganze Anzahl Bildtafeln vom Grenz- und Auslanddeutschtum bilden einen prächtigen Schmuck des Werkes, das allen Freunden volksdeutscher Arbeit angelegentlich empfohlen sei.

Privatdozent Dr. Karl C. Thalheim, Leipzig.

Verlag Herm. Schlag Nachf. = Leipzig C 1

Zu beziehen durch jede Buchhandlung.

SCHAUFENSTER-EINRICHTUNGEN ZEH & SCHIEN G M B H HANAU A M

IDEE UND AUSFÜHRUNG GESETZLICH GESCHÜTZT



ERNST SCHÖNFELD JR HANAU
FERTIGT FEINSTE JUWELEN

Mit dem ***2. Preis*** *in Gruppe I ausgezeichnetes Inserat*

SCHAUFENSTER-EINRICHTUNGEN ZEH & SCHIEN G.M.B.H. HANAU A.M.

IDEE UND AUSFÜHRUNG
GESETZLICH GESCHÜTZT



LÄGER & CIE · HANAU A·M
MODERNE SILBERARBEITEN

Mit dem **1. Preis** *in Gruppe I ausgezeichnetes Inserat*

LADENBAU · SCHAUFENSTER · FASSADEN · INNEN-AUSBAU

S & D

ALLES
NACH ZEICHNUNG
STAHL
UND DANZIGER

BERLIN-DAHLEM
KÖNIGIN-LUISE STR. 22 B
AMT BREITENBACH G 6 · 1075

SPEZIALISTEN FÜR DIE EDELMETALL-BRANCHE

AUSFÜHRUNG ODER HONORAR-BERATUNG · ENTWURF · BAULEITUNG

Künstler, Handwerker und Kaufmann

zugleich muß heute der Goldschmied und Juwelier sein. Die angespannten Wirtschaftsverhältnisse verlangen angesichts dieser Vielseitigkeit des Berufes vor allem eine ständige Ergänzung nach der kaufmännischen Seite hin und neue praktische Anregungen, wenn das Geschäft nicht trotz alles Fleißes zurückgehen soll.

Wie man ein Geschäft eröffnet,
Was bei Einkauf u. Verkauf zu beachten ist,
Welche Pflichten und Rechte der Inhaber,
Welche der Angestellte und Gehilfe hat,
Wie man seine Bücher führt,
Welche Steuern man zu zahlen hat,
Wie man ausstehende Gelder anmahnt,
Wie man moderne Reklame treibt,

zeigt Ihnen u. a. das handliche Nachschlagebuch der Praxis

Felsz-Apelt

Der Uhrmacher, Juwelier und Optiker als Kaufmann

Preis RM. 7.20 einschließlich Porto und Verpackung

Zu beziehen durch:

Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1
Windmühlenstraße 31

Achtung!
Besteckfabriken!

Nach Einführung in die maßgebenden Großbetriebe, wie Krupp, Berndorf, Gottlieb Wellner, Aue, Zwillingswerk I. A. Henkels, Solingen, und vielen anderen, bringe ich jetzt einen neuen Typ meines

KOBOLD

Besteck-Entgratungsautomaten
in- u. ausländische Patente angemeldet

der vorzugsweise für kleine u. mittlere Betriebe eingerichtet ist, auf den Markt

Absolut saubere Entgratung. 12 bis 20fache Arbeitsleistung gegen Handarbeit, dadurch enorme Lohn- und Unkosten-Ersparnis. Günstige Zahlungsweise. Bitte schreiben Sie mir, ich diene Ihnen gern mit näheren Angaben und **fachmännischem Rat**

Kobold / Maschinenbauanstalt / **Mettmann**


WOECKEL
Semida
LEIPZIG C1
Rosentalgasse 11
WERKSTATT-BEDARF
H. RIECKHOFF BERLIN

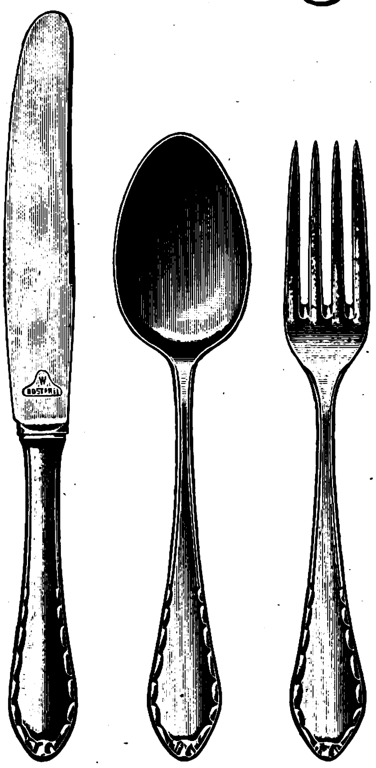
Wer auf Propaganda verzichtet, gleicht einem Manne ohne Wohnung: niemand kann ihn finden.

Wer guten Büchern Freundschaft hält, erbaut sich eine neue Welt.

Vereinigte Silberwaren-Fabriken Düsseldorf

Aktiengesellschaft

Postfach Nr. 64 / Gegründet 1810 / Fernruf-Sammel-Nr. 25551



Nr. 14000
in 800/ooo Silber

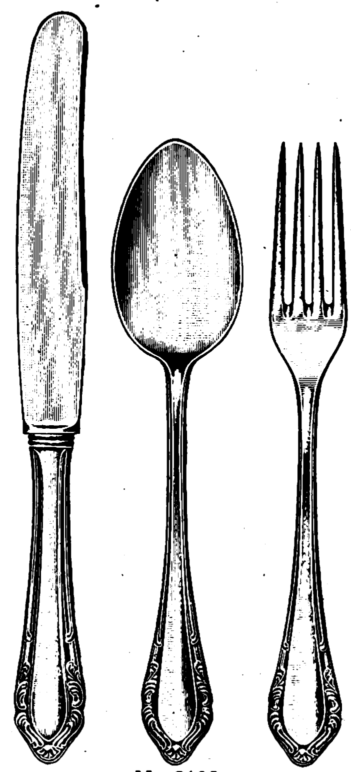
Vornehme

Tafelbestecke

in echt Silber und
Silber plattiert 90er Auflage

Vertretungen u. Verkaufslager

Berlin: F. Höhnel, Unter den Linden 39;
Pforzheim: Kern & Merkle, Westliche 53a;
Leipzig: Th. Fuhrmann, Rittersfr. 1–3.
Hamburg: Wilh. van Ginkel, Holzbrücke 2



Nr. 8100
in Alpaka vers. 90er Auflage

Dr. Th. Wieland

Gegründet 1871 **Pforzheim** Gegründet 1871

Gold- und Silberscheide- und Legieranstalt
Platinaffinerie und Platinschmelze

Gekrätz-Aufbereitung

Herstellung von Gold-, Silber- und Platin-Legierungen und -Loten

Metallurgische und chemische Produkte und chemische Präparate
für die Edelmetall- und Unedelmetall-Industrie

Pantasolsalze
zur Bereitung von Bädern zur Vergoldung, Versilberung, Verplatinierung, Verkupferung

Weißgold-Legierungen

Zeit, Geld und Mühe sparend!

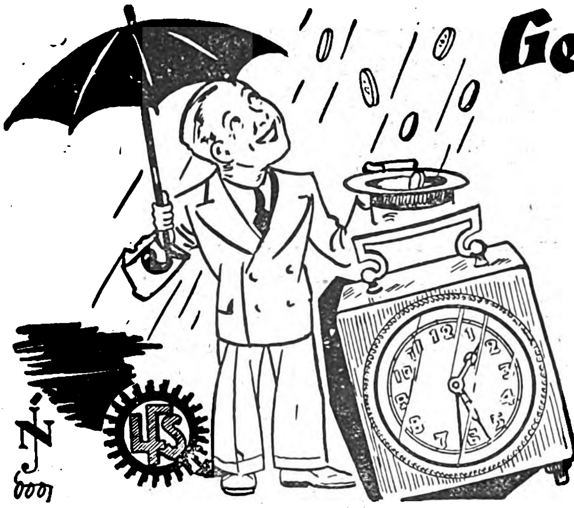
Halbfertige

Trauringe

fugenlos, dehnbar, vollkarätig, vorgerichtet auf Breite, Gewicht und ungefähre Weite. Ausgeführt in:
Juwelenplatin,
900/, 750/, 585/, 333/ Gold

K. Loewenstein & Co. Nachf. Wilhelm Schukraft Nachfolger
Otto Caspar
Berlin C 19, Alte Leipziger Str. 7–9


Gowe
Alpacca Silber
Qualitätserzeugnisse
der
Christian Gottlieb Wellner
Aktiengesellschaft
Auerhammer
bei Aue i. Sa.

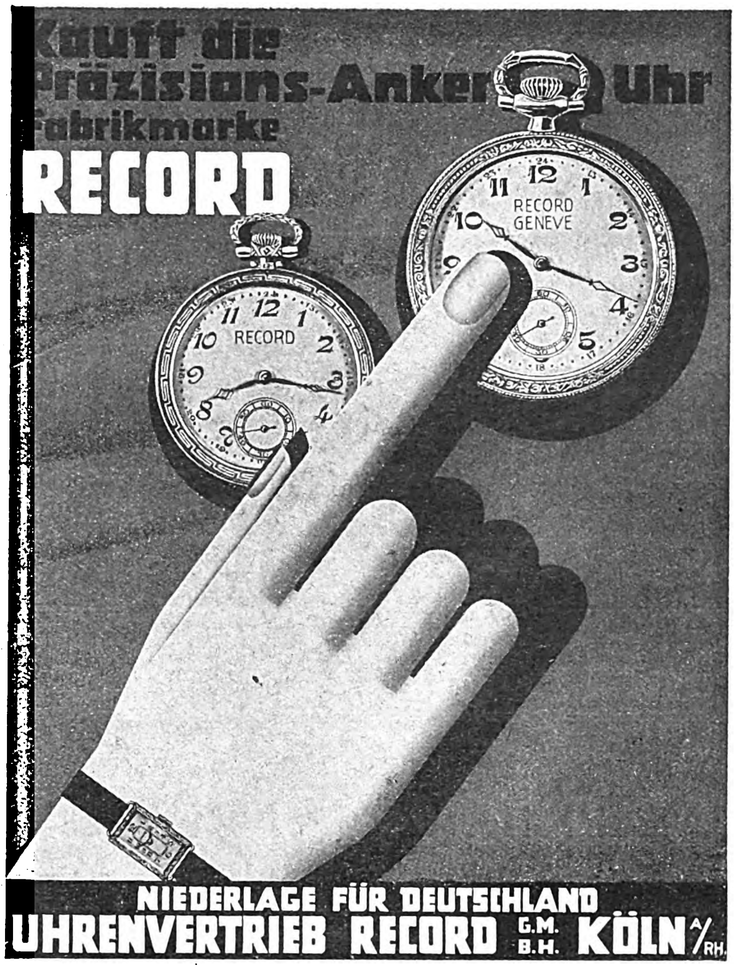




Nr. 390



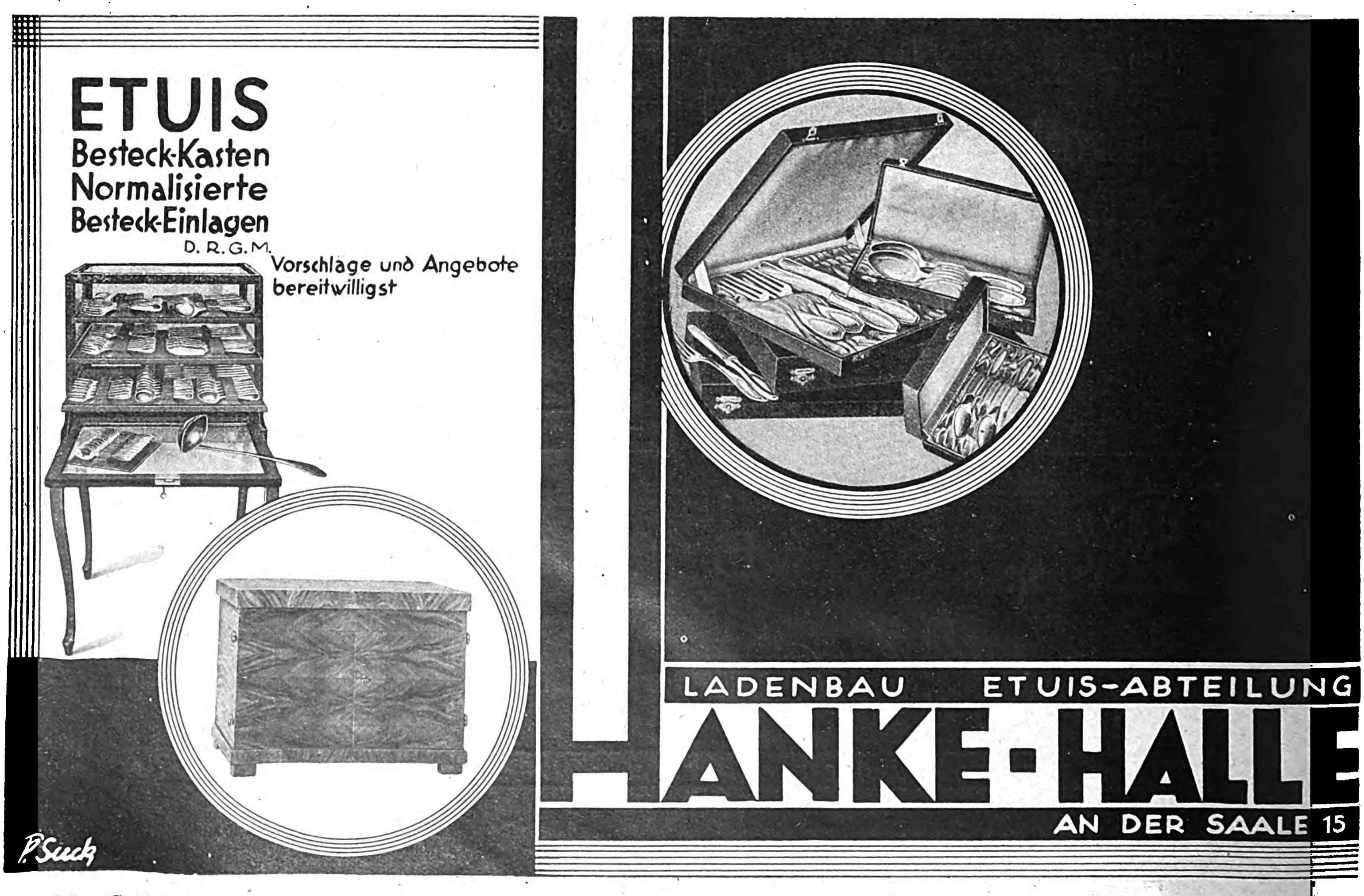
SCHIRMHERR REICHSPRÄSIDENT v. HINDENBURG



*Mit dem **3. Preis** in Gruppe III ausgezeichnetcs Inserat*



*Mit dem **2. Preis** in Gruppe III ausgezeichnetes Inserat*



*Mit dem **2. Preis** in Gruppe II ausgezeichnetes Inserat*

50. Jahrgang Nr. 26. 14. Dezember 1929

Stellen-Nachweis und kleine Anzeigen

(Zentral-Arbeitsmarkt) Druck u. Verlag Herm. Schlag Nachf. (Inh.: Willy Kirstein), Leipzig C1, Windmühlenstr. 31, Fernspr. 22255, Postscheck Leipzig 9055

Kaufgesuche, Verkäufe, Vertretungen u. Vermischte Anzeigen 0,24 Reichsmark, Stellengesuche u. -angebote 0,15 Reichsmark für den Raum von 1 Millimeter Höhe und 47 Millimeter Breite (einspaltig). Aenderungen vorbehalten. Erscheinungsweise: 14tägig (jeden zweiten Sonnabend). Erfüllungsort für beiderseitige Verbindlichkeiten ist für beide Teile Leipzig.

Annahme-schluß

für kleine Anzeigen und Arbeitsmarkt-Inserate zur Nr. 1 ist **Mittwoch,** der **1. Januar 1930**



Stellen-Anzeigen

finden in der Fachzeitschrift **„Die Goldschmiedekunst"** weiteste Verbreitung u. bieten daher **größte Ausficht auf Erfolg**

Offene Stellen

Suche für sofort tüchtig., jüng. **Goldschmiedegehilfen** durchaus an selbständiges, sauberes u. schnelles Arbeiten in allen Reparaturen u. kleineren Neuanfertigungen gewohnt. Angenehme Dauerstellung Lohn nach Übereinkunft. Eilangebote an **A. JUCKEL**, Goldschmiedemeister **LAHR**, erbeten

Tücht. Ziseleur auf Kirchengeräte gesucht Lohnansprüche und Zeugnisabschriften erbeten an **Gg. Hötzl, Regensburg** weiße Lilienstraße 13

Stellen-Gesuche

Junger Ziseleur in Groß- und Klein-Bronzen eingearbeitet, sucht Stellung. Offerten unter **C 131** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C1

An unsere Abonnenten!

Zur Vermeidung der teuren Nachnahmespesen empfehlen wir unseren Beziehern, den am 1. Januar 1930 fälligen Bezugspreis von 4,20 Mark für das erste Vierteljahr 1930

bis Anfang Januar 1930

an uns einzusenden.

Bis dahin nicht eingegangene Beträge erheben wir als dann ab 7. Januar einschließl. Spesen durch Nachnahme, um deren Einlösung wir bitten.

Die Goldschmiedekunst

Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1, Windmühlenstraße 31

Fernsprecher Nr. 22255 :::::: Postscheckkonto Leipzig 9055

Jede Zeitungsbestellung, auch die, welche für einen bestimmten Zeitabschnitt erteilt sind, werden nach handelsüblichem Brauche bis zur ausdrücklichen schriftlichen Abbestellung ausgeführt. Die Abbestellung selbst muß spätestens 14 Tage vor Quartalsschluß bei uns eingegangen sein. — Annahmeverweigerung der Zeitung oder Nichteinlösung der Nachnahmen kann als Abbestellung nicht anerkannt werden.

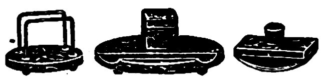
Gelernter und künstlerisch geschulter **Goldschmied** mit Ia Zeugnissen, an selbständiges Arbeiten gewöhnt (Photos stehen zur Verfügung) **sucht Stellung** in nur guter Werkstätt, auch Ausland. Werte Zuschriften erbeten unter **C 126** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C 1

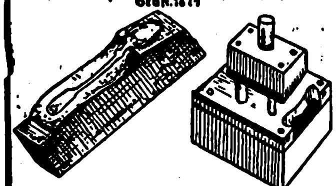
Kunstgewerbler gelernt. Gold- u. Silberschmied, 24 Jahre alt, 4 Jahre Kunstgewerbeschule, 3 Jahre in Werkstätten, 3 Jahre selbständig tätig, sucht Stellung mit Aufstiegsmöglichkeit. (mögl. als Zeichner u. Entwerfer) Gefällige Angebote erbeten unter C 140 an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C1

Weihnachts-Reklame — Mehr Bedingungen verlangen — Plakate hängen lassen

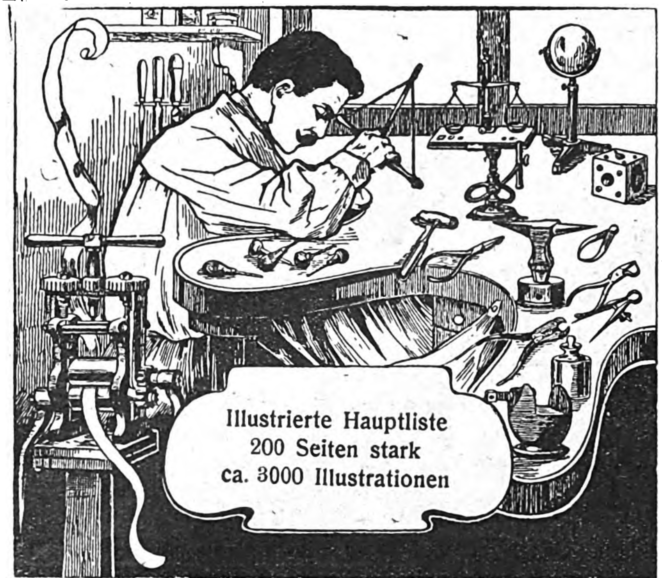
Die Anforderung von Plakaten für die Weihnachtsreklame ist sehr groß. Das Plakat hat auch seine Wirkung, denn fortwährend schreiben uns Fotovereine, Fotozeitschriften und einzelne Leute, ob sie nicht von uns Bedingungen erhalten könnten. Es sind noch lange nicht genug Bedingungen in den Fachgeschäften der Juweliere und Uhrmacher vorhanden. Dabei sind diese Bedingungen das beste Werbemittel, weil sie das Publikum zwingen, direkt in die Fachgeschäfte zu gehen. Wir haben bereits mehrfach bekanntgegeben, daß wir Bedingungen zum Selbstkostenpreis abgeben und zwar in Mindestmengen von 50 Stück für zusammen 1,25 Mk. Bestellungen werden sofort nach Eingang erledigt. Es ist also reichlich Gelegenheit, noch vor Weihnachten diese Propaganda auszunutzen. Die Propaganda reicht aber nicht nur bis Weihnachten, sondern bis ins Frühjahr hinein; da einmal die Einsendungsfrist für Fotos bis auf den 1. Februar 1930 hinaus sich erstreckt, und zweitens vor Ostern in den Geschäften, in denen Bedingungen ausgelegen haben, die Resultate des Preisgerichtes zu erfahren sind. Es liegt also nur im Interesse der Fachgeschäfte, wenn sie die Plakate bis zum Februar hängen lassen, da dann immer noch das Interesse des Publikums für sie dadurch geweckt wird.

Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur.















Verantwortlich für den Text- und Kunstteil: Christian Schwahn, Leipzig; für den Anzeigenteil: Emil Burkhardt, Leipzig;
Druck und Verlag: Herm. Schlag Nachf., Inh. Willy Kirstein, Leipzig C 1, Windmühlenstraße 31, Fernsprecher 22255. — Zweigstelle Pforzheim: Schulberg 10
Fernsprecher 1938, Leiter Gustav Wolf. — Anzeigen-Annahme und -Vertretung für Groß-Berlin: Paul Werth, Berlin SW 29, Arndtstraße 11, Tel. F 5 Bergmann 1098;
für Rheinland: Johannes Kleinschmidt, Köln-Nippes, Sch[illegible] für Süddeutschland: Ernst Bühler, Stuttgart, Senefelderstraße 13.